



INFORME DEL SECTOR EXTERNO DE BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA

2003 Y PRIMER SEMESTRE DE 2004

Comportamiento y características de su inserción
en el mercado mundial

VICEPRESIDENCIA DE GESTIÓN CÍVICA Y SOCIAL
DIRECCIÓN DE ESTUDIOS E INVESTIGACIONES - 2004

© Derechos reservados de autor
Cámara de Comercio de Bogotá
Avenida Eldorado 68D-35
Apartado aéreo 29824
Bogotá, D.C., Colombia

La información de este documento está protegida por la Ley 23 de 1982 de la República de Colombia y está sujeta a modificaciones sin preaviso alguno. Podrán reproducirse extractos y citas sin autorización previa, indicando la fuente. Su reproducción extensa por cualquier medio masivo presente o futuro, en traducciones o transcripciones, podrá hacerse previa autorización de la Cámara de Comercio de Bogotá. La Cámara de Comercio de Bogotá no asume responsabilidad alguna por los criterios u opiniones expresados por los autores.



Presidenta

María Fernanda Campo Saavedra

Vicepresidenta de Gestión Cívica y Social

María Eugenia Avendaño

Coordinador de la Dirección de Estudios e Investigaciones Económicas

Ricardo Ayala Ramírez

Investigadores

Jorge Omar Serrano Franco

Ricardo Ayala Ramírez

Asistente de Investigación

Oscar Javier Mendoza Galvis

CONTENIDO

	Pág.
Presentación	7
Introducción	9
1. Entorno internacional y nacional del comercio exterior de Bogotá y Cundinamarca en el 2003 y en el primer semestre de 2004.	11
1.1 Situación del comercio mundial	11
1.2 El comercio exterior de América Latina	13
1.3 El comercio exterior de Colombia	14
2. El comercio de bienes en Bogotá y Cundinamarca	19
2.1 Composición y dinámica de las exportaciones de la región	20
2.2 Composición y dinámica de las importaciones de la región	25
2.3 Balanza comercial de la región	30
3. El comercio de servicios en Bogotá y Cundinamarca	33
3.1 Características de la estructura productiva de los servicios en Bogotá y Cundinamarca	34
3.2 Comercio exterior de los servicios de Bogotá y Cundinamarca	35
4. Comercio de bienes de la región con los principales mercados de destino	39
4.1 Estados Unidos	40
4.2 Ecuador	44
4.3 Venezuela	47
4.4 Perú	50
4.5 México	53
4.6 Unión Europea	56

5. Principales empresas exportadoras en la región 63

5.1	Sector agropecuario	65
5.2	Productos metálicos, maquinaria y equipo	67
5.3	Industria química	69
5.4	Textiles y cuero	71
5.5	Otros sectores: imprentas, alimentos, vidrio, muebles de madera y tabaco	72

6. Problemas de comercio exterior de la región en el 2003 y primer semestre de 2004 75

6.1	El tipo de cambio	75
6.2	Los precios de los bienes transables en los mercados internacionales	76
6.3	La demanda internacional	77
6.4	La competitividad regional y las exportaciones	78
6.5	Principales problemas de los exportadores de la región	80

7. La inserción internacional de la región en el comercio mundial 85

7.1	Exportaciones por habitante	86
7.2	Apertura exportadora	87
7.3	La balanza comercial relativa	87
7.4	Intensidad factorial y diversificación exportadora	89
7.5	Patrón exportador y mercados de destino	90
7.6	Participación de las exportaciones de la región en sus principales mercados de destino	91

Conclusiones	93
--------------------	----

PRESENTACIÓN

La Cámara de Comercio de Bogotá, CCB, es una entidad de carácter privado, que orienta su actividad a la promoción del desarrollo empresarial y al mejoramiento del entorno para mejorar la calidad de vida de Bogotá y la región. En desarrollo de estos objetivos, la entidad les ofrece al sector empresarial, a las autoridades y a la comunidad en general, información y análisis sobre las características y el comportamiento de la actividad productiva en Bogotá y Cundinamarca, con el fin de contribuir a identificar las acciones públicas y privadas para promover el desarrollo económico.

La Cámara de Comercio de Bogotá, por intermedio de la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social, hace seguimiento a las exportaciones de la región con un informe anual, y trimestralmente publica un *Observatorio de las Exportaciones*. A fin de complementar la información de exportaciones con la de las importaciones, se publica *el informe del sector externo de Bogotá y Cundinamarca 2003 y primer semestre de 2004: comportamiento y características de su inserción en el mercado mundial*.

Éste es un aporte de la entidad que amplía y mejora la información y el conocimiento sobre el intercambio comercial entre la región y el mundo, así como sobre las oportunidades, los desafíos, proyectos y acciones que adelanta el sector público, los empresarios y la Cámara de Comercio de Bogotá para facilitar la internacionalización de la producción regional.

El informe del sector externo de Bogotá y Cundinamarca se elabora con base en información estadística procedente de instituciones de reconocida validez como el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, el Banco de la República y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN.

Agradecemos sus comentarios y sugerencias al teléfono 5941000, extensión 2747 en Bogotá, y a través de internet al e-mail: estinves@ccb.org.co.

INTRODUCCIÓN

La Cámara de Comercio de Bogotá edita el primer informe sobre el comercio exterior de la región de Bogotá y Cundinamarca durante el 2003 y el primer semestre del 2004, elaborado por la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social.

En esta oportunidad se presentan los resultados del comportamiento y las características de las exportaciones e importaciones de bienes y se analiza el comercio de servicios de Colombia y de la región. El propósito de ampliar y mejorar la información y el conocimiento sobre el sector externo, es contribuir a promover una mayor orientación de la producción regional hacia el mercado externo, así como a la identificación de las oportunidades y de los desafíos en un contexto de ampliación de la integración comercial de Colombia con el mundo.

El crecimiento económico en los últimos años, en Bogotá y en Cundinamarca, ha sido bajo y se ha acompañado de altas tasas de desempleo. El mercado interno, la principal fuente de crecimiento, se ha debilitado por el desempleo, el deterioro de los ingresos y el bajo crecimiento en la inversión privada. Como resultado, entre el 2000 y el 2003 el crecimiento promedio fue del 3%, mientras los estudios señalan que la región debería estar creciendo como mínimo al 5% de manera sostenida, en los próximos años, para reducir el desempleo.

Para crecer a los niveles requeridos la región debe fortalecer el mercado interno y convertir el comercio exterior en una fuente dinámica de crecimiento, aprovechando las oportunidades de la mayor integración comercial de Colombia para ampliar la demanda, de sus productos y servicios, tanto en los países de América Latina como en mercados tan importantes como Estados Unidos, la Unión Europea y el Sudeste Asiático¹.

Con este propósito, el sector público y privado de Bogotá y Cundinamarca, con el liderazgo de la Alcaldía Mayor, la Gobernación de Cundinamarca, los gremios, empresarios, la academia, las organizaciones cívicas y sociales y la Cámara de Comercio de Bogotá en el Consejo Regional de Competitividad de Bogotá y Cundinamarca, CRC, y en el Consejo Asesor de Comercio Exterior de Bogotá y Cundinamarca, CARCE, están desarrollando diversos proyec-

¹ En diciembre de 2004 entrará a regir un acuerdo de libre comercio entre los países de la Comunidad Andina de Naciones y los del Mercosur; y se está negociando el acuerdo de liberación comercial entre Colombia, Venezuela y México del Grupo de los 3 para el 2004; en mayo se inició la negociación entre los gobiernos de Colombia y de Estados Unidos para establecer un Tratado de Libre Comercio.

tos para posicionar a Bogotá entre las primeras regiones en calidad de vida en América Latina. A través del CARCE se desarrolla el Plan Estratégico Exportador que tiene la meta de incrementar las exportaciones de Bogotá y Cundinamarca, de US\$2.040 millones a US\$10.500 millones en 10 años.

Con la publicación de este primer informe del comercio exterior de la región Bogotá y Cundinamarca se aportan elementos sobre el perfil de la inserción de la región en los mercados internacionales las principales empresas exportadoras y los factores que determinan la dinámica exportadora de la región; así mismo, las acciones para facilitar la internacionalización de las empresas de la región.

1. Entorno internacional y nacional del comercio exterior de Bogotá y Cundinamarca en el 2003 y en el primer semestre de 2004

En el 2003, el comercio internacional se recuperó gracias al mejor desempeño de las economías de Estados Unidos y del Sudeste Asiático que incrementaron la demanda mundial. Además, con el aumento en los precios de los bienes básicos, las exportaciones de muchos países se beneficiaron. El entorno internacional también fue favorable para la mayoría de los países latinoamericanos. En Colombia, las exportaciones de productos tradicionales fueron las que más crecieron (13%); mientras que en el primer semestre de 2004, fueron las de productos no tradicionales (18,5%). Las expectativas para el 2004 son positivas, en la medida que se prevé un crecimiento mayor de la economía y del comercio mundial que en el 2003.

A continuación se relacionan los principales aspectos del comportamiento del comercio mundial, de América Latina y Colombia, con el fin de contextualizar el entorno del sector externo de la región Bogotá - Cundinamarca.

1.1. Situación del comercio mundial

En el 2003, el comercio mundial creció 4,5%² en términos reales, el mejor resultado desde 1995 y superior a las previsiones: las exportaciones de bienes crecieron 16% y las de servicios 12%, en términos nominales. Entre los factores que más contribuyeron a la expansión del comercio mundial, que no se habían presentado en los cinco años anteriores, se destacaron el crecimiento (2,5%) de la producción mundial, el desempeño de las economías de Asia y Estados Unidos y el aumento en los precios de los productos básicos y manufacturados³.

Estados Unidos y las economías del Sudeste Asiático fueron los motores del crecimiento del comercio mundial. La economía de Estados Unidos creció 3,1%⁴ y sus importaciones 9%, mientras los países asiáticos crecieron por encima del 3% y sus importaciones 11%. En Europa, América Latina y África el desempeño mejoró pero fue inferior al promedio mundial.

En el 2003, el aumento en los precios generó cerca de la tercera parte del crecimiento del comercio mundial⁵. En las economías en transición y en África, las exportaciones crecieron 28% y 22%, respectivamente, fundamentalmente por el aumento de los precios en dólares y las mayores ventas de Europa occidental (17%), debido a las variaciones del tipo de cambio⁶.

² Véase al respecto los informes de la Organización Mundial de Comercio sobre el comercio mundial años 2000, 2001 y 2002.

³ Organización Mundial de Comercio (2004). *Comercio mundial 2003. Perspectivas para 2004*. Abril.

⁴ FMI (2004). *World Economic Outlook*. Washington. Abril.

⁵ OMC(2004). *Comercio mundial 2003, perspectivas para 2004*. Abril.

⁶ Ibid.

Cuadro 1.1. Comercio mundial de bienes y servicios.

	2003	Tasas de crecimiento (%)		
	Valores	2003	2002	1990-2000
Exportaciones				
Bienes	7.274	16	4	6
Servicios	1.763	12	6	7
Importaciones				
Bienes	7.557	16	4	6
Servicios	1.743	12	5	6

Fuente. OMC. Valores en miles de millones de US\$.

Por producto, los precios aumentaron para los bienes metálicos (12%), los manufacturados (10%) y los básicos diferentes a combustibles (7%)⁷.

Sin embargo, las expectativas sobre el comportamiento del comercio en el 2004⁸, se podrían afectar si persiste el aumento en los precios de los productos básicos, especialmente del petróleo, lo que podría contraer el crecimiento y desacelerar la demanda en los países industrializados; además, por el efecto que tengan en las importaciones que hace Estados Unidos, de continuar el resto del año, el crecimiento en el ahorro de los hogares, la menor inversión en la construcción y la reducción en la compra de bienes de consumo durable, como en los dos primeros trimestres de 2004.

Otra característica del comercio mundial fue la mayor tasa de crecimiento de las exportaciones de bienes en comparación con la de servicios. En la década de los noventa y hasta el 2002, el crecimiento del comercio de servicios superó en más de un punto porcentual al de bienes, situación que se modificó en el 2003, cuando el crecimiento de las exportaciones de bienes superó en cuatro puntos porcentuales el de servicios (véase cuadro 1.1).

En la economía mundial, los servicios representan el 60% de la producción y del empleo y cerca del 20% del comercio mundial. En las últimas dos décadas, con el desarrollo de las tecnologías de transmisión de datos, se han fortalecido servicios que no se consideraban transables en los mercados internacionales, como los servicios financieros. Así mismo, con las reformas normativas y la modernización tecnológica, ha crecido la comercialización internacional⁹ de servicios postales y de telefonía.

En el 2003, en el comercio mundial, los servicios representaron 19% y crecieron 12%. En la práctica se duplicó (12%) la tendencia de crecimiento de los últimos trece años (7%). El comercio de servicios fue positivo en todas las regiones del mundo. El mayor crecimiento se registró en Europa Occidental (17% en exportaciones) y Estados Unidos, que concentra el 16% del comercio mundial de servicios¹⁰. Por el contrario, en América Latina, el comercio de servicios creció poco en exportaciones (6%) y en importaciones (3%).

⁷ Los precios de los combustibles crecieron 16%. Véase OMC (2004). Ibid.

⁸ Véase al respecto, OMC (2004), *La repercusión de las políticas nacionales en comercio*. Septiembre.

⁹ OMC. *Informes sobre el comercio internacional 2002 y 2003*.

1.2. El comercio exterior de América Latina

En el 2003, el comercio exterior de bienes de América Latina mejoró frente al 2002: las importaciones crecieron 3%, y las exportaciones 9%, y se registró un superávit comercial sin precedentes (US\$41.000 millones)¹¹. A este buen comportamiento se sumó la mejora en los términos de intercambio para los productos de la región que eran desfavorables desde 1998. En el primer semestre del 2004, los resultados también han sido favorables: continuó el crecimiento en las exportaciones y de las importaciones, y se prevé para el final del año que el comercio exterior crecerá en la mayoría de los países latinoamericanos.

En general, el crecimiento del comercio exterior fue generalizado en todos los países latinoamericanos, en exportaciones e importaciones, con excepción de Venezuela y Paraguay¹². El dinamismo exportador se favoreció con la recuperación del intercambio entre los países, latinoamericanos y la mayor demanda mundial. Sin embargo, en varios países las importaciones crecieron poco, debido a la restricción de las compras externas adoptada para equilibrar la balanza en cuenta corriente.

Por bloques, el Mercosur fue el más dinámico (18%), fundamentalmente por la recuperación de la economía de Argentina y los buenos resultados de Brasil. En la Comunidad Andina, el desempeño fue moderado debido a las dificultades de Venezuela: las exportaciones crecieron 13%, pero las importaciones se redujeron 3,5%.

Los precios de los productos latinoamericanos ¹³ favorecieron el comercio. Los precios de las exportaciones crecieron (2,8%) más que los de las importaciones (1,5%)¹⁴, lo que mejoró los términos de intercambio. Los mayores aumentos en los precios se registraron en productos básicos (15,9%), es decir, los tradicionales como el café, cobre y petróleo, que determinan las exportaciones de los países que los producen.

En el primer semestre de 2004, al auge del comercio mundial y al aumento de los precios de los productos básicos se les atribuyó la mayor contribución al crecimiento del comercio latinoamericano, que según estimaciones de la CEPAL crecerá 19,9% en exportaciones y 14,7% en importaciones¹⁵ para todo el año.

En América Latina, la participación del comercio de servicios (19%) en su comercio total, es similar al resto del mundo. Sin embargo, en los últimos tres años (2001 a 2003), el menor dinamismo en el intercambio de servicios le restó importancia a la región en el comercio mundial de servicios¹⁶.

¹⁰ En el 2003, en Estados Unidos, las exportaciones de servicios crecieron 4% y las importaciones 6%.

¹¹ CEPAL (2004). *Estudios económicos de América Latina y el Caribe, 2003 y 2004*. Santiago de Chile. Agosto.

¹² La excepción fue Venezuela que registró un descenso en sus exportaciones del 5%.

¹³ CEPAL (2003). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2003*. Santiago de Chile. Diciembre.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ CEPAL (2004). *Estudios económicos de América Latina y el Caribe 2003 - 2004*. Santiago de Chile.

1.3 . El comercio exterior de Colombia

A continuación se relacionan los principales aspectos y los factores que incidieron en el comportamiento del comercio exterior de bienes y de servicios de Colombia.

1.3.1. Comercio exterior de bienes

En el 2003, respecto al 2002, el comercio exterior de bienes de Colombia alcanzó la cifra de US\$24,8 mil millones, con un comportamiento relativamente dinámico que significó un crecimiento de 9,4% y permitió superar el estancamiento que se había presentado en el 2001 y el 2002, cuando el crecimiento fue negativo (-0,2%). No obstante, el resultado fue inferior al crecimiento nominal del comercio mundial (16%) y similar al de las exportaciones latinoamericanas (9%)¹⁷.

En el primer semestre de 2004, los resultados mejoraron: crecieron las exportaciones (13,3%) y las importaciones (15,8%) y para el final del año se espera que las exportaciones aumenten (14,5%), sustentadas en la venta de productos tradicionales, la recuperación de las importaciones de Venezuela y la utilización de las preferencias del ATPDEA¹⁸.

En el 2003, Colombia exportó US\$13.010 millones, 9% más que en el 2002 e importó US\$13.881 millones (9,4%)¹⁹ más que en el 2002. Este comportamiento fue resultado de la recuperación de la demanda interna y externa; los mejores precios internacionales de los productos básicos; el crecimiento en las compras externas de materias primas y bienes de capital; y el crecimiento (3,8%) de la economía colombiana que superó las expectativas²⁰ y fue el mejor de los últimos cinco años.

También contribuyó a la recuperación del crecimiento de las exportaciones colombianas el aumento en las ventas a Estados Unidos con la ampliación del ATPDEA²¹. En efecto, las exportaciones ATPDEA²² pasaron de US \$797 millones en el 2001 a US\$416 en el 2002 y a US\$2917 millones en el 2003²³. En el 2003, los dos productos con mayor uso de las preferencias arancelarias fueron: petróleo (US\$1.938 millones) y flores (US\$424 millones), los dos representaron el 81% de las exportaciones línea ATPDEA de Colombia. En el primer semestre del 2004, las exportaciones por ATPDEA crecieron 29,1% respecto a igual período del 2003.

¹⁶ La participación de las exportaciones de servicios cayeron de 4% en el 2001 a 3,4% en el 2003 y las de las importaciones pasaron de 4,9% a 3,8% en los dos años respectivamente.

¹⁷ OMC (2004). *Comercio mundial 2003. Perspectivas para 2004*. Abril.

¹⁸ DNP (2004). *Balance macroeconómico, presupuesto y plan financiero para el 2005*. Documento CONPES. No. 3301.

¹⁹ Véase al respecto: DANE (2004). *Boletín de importaciones y balanza comercial, enero - diciembre de 2003*. Bogotá, Colombia; PROEXPORT (2004). *Comportamiento de las exportaciones colombianas, 2003*. Subdirección de Inteligencia de mercados de PROEXPORT, Bogotá.

²⁰ Tanto el gobierno como los analistas consideraban a finales del 2002 que la economía crecería en el 2003 entre el 2% y 2,5%.

²¹ En agosto de 2002, se prorrogaron los beneficios del ATPA y se ampliaron a nuevos productos.

Cuadro 1.2. Colombia. Comercio de bienes, 2000 - 2004.

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
	FOB	CIF	FOB
2000	13.158	11.539	2.374
2001	12.330	12.821	333
2002	11.939	12.690	48
2003	13.010	13.881	-12
2003 ps	6.281	6.632	51
2004 ps	7.323	7.681	154

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. ps. primer semestre.

En el 2003, la demanda interna en la economía colombiana creció 4,3%, principalmente con el aumento en la inversión (18,7%)²⁴ que reactivó las importaciones de bienes de capital para la industria (21,7%) y la agricultura (20%), lo cual contribuyó al déficit comercial de US\$12 millones. La mayor demanda externa favoreció la expansión de las exportaciones, en especial a los países de América del Norte (11,7%) y la Unión Europea (14,4%). A diferencia las destinadas a los países de la Comunidad Andina (-18,1%) registraron saldos negativos por la pérdida de mercados en tres de los cuatro miembros²⁵. Las exportaciones más dinámicas fueron las tradicionales que crecieron 13,1%, (véase cuadro 1.3), en gran medida por la recuperación de los precios del café, del petróleo y el ferroníquel y con el incremento en la demanda internacional de carbón y ferroníquel.

En el 2003, en el grupo de las exportaciones no tradicionales se destacaron por su crecimiento las ventas del sector minero (51%), madera (28,2%), calzado (13,3%), textiles y prendas de vestir (14,5%), papel y sus productos (11%) y metálicas básicas (203,9%). Otros sectores registraron variaciones menores como el agropecuario, silvicultura, caza y pesca (5,7%), alimentos bebidas y tabaco (5,6%), imprentas y editoriales (1%), minerales no metálicos (0,5%). Por el contrario, disminuyeron las ventas de maquinaria y equipo (-30,3%) y otras industrias (11,4%).

En el primer semestre de 2004, las exportaciones de Colombia (US\$7.323 millones) crecieron fundamentalmente por el buen comportamiento de las no tradicionales (18,5%)²⁶. Aunque, el crecimiento (14,4%) de las exportaciones tradicionales fue menor, su desempeño mejoró respecto al del 2003, en especial por las mayores ventas de ferroníquel (60,5%), café (16,6%) y petróleo (13,8%) (véase cuadro 1.3).

²² ATPDEA es una Ley de Estados Unidos que ofrece a los países andinos preferencias arancelarias (cero arancel) a los productos de exportación, a cambio del compromiso de los países beneficiarios de mantener su lucha contra el narcotráfico.

²³ PROEXPORT (2004). *Comportamiento de las exportaciones de países andinos a Estados Unidos. Enero 2003 - 2004*. Bogotá.

²⁴ Véase al respecto. DANE (2004). *Evolución de la economía colombiana PIB 2003*. Bogotá

²⁵ Las exportaciones de Colombia hacia los países de la CAN sólo crecieron hacia Perú (13,2%), cayeron hacia Venezuela (38,3%), Ecuador (4,4%) y Bolivia (2,3%). DANE (2004). *Informe de exportaciones 2003*. Bogotá.

En el primer semestre del 2004, respecto a igual período de 2003, las exportaciones no tradicionales de mayor crecimiento fueron: vehículos (89%), textiles (48,9%), materias plásticas (36%), confecciones (26%), maquinaria eléctrica (17,6%) y cueros y sus manufacturas (17,3%).

En el 2003, los principales países de destino de los productos colombianos fueron: Estados Unidos (44% de las exportaciones con un crecimiento del 11,6%); Venezuela (8,6%) disminuyeron 38,3%; Ecuador (6,3%) disminuyeron 4,4%; Perú (2,7%) aumentaron 13,2% y México (2,4%) crecieron 15%. En el primer semestre de 2004 se destacó la recuperación de las ventas a Venezuela (137%) y a Ecuador (17%), así como el mejor desempeño a Perú (16%). A Estados Unidos continuó el crecimiento pero a menor ritmo (3,8%).

Cuadro 1.3. Colombia. Exportaciones de bienes, 2002 - 2004.

Descripción	Millones de US\$ FOB					
	Enero - diciembre Valor FOB			Enero - junio Valor FOB		
	2002 ^p	2003 ^p	Variación	2003 ^p	2004 ^p	Variación
Exportaciones totales/a	11.938	13.010	9,0	6.281	7.323	16,6
Exportaciones tradicionales	5.310	6.004	13,1	2961	3.388	14,4
Café/b	772	806	4,4	384	448	16,6
Petróleo y sus derivados/c	3.275	3.383	3,3	1.675	1.907	13,8
Carbón	990	1421	43,5	712	728	2,3
Ferroníquel	272	394	44,6	190	305	60,5
Exportaciones no tradicionales	6.629	7.006	5,7	3.320	3.935	18,5

Fuente. DANE. p: cifras provisionales.

a/ No incluyen exportaciones con tratamiento especial. (exportaciones temporales, reexportaciones, muestras comerciales, etc.)

b/ Información suministrada por la Federación Nacional de Cafeteros.

c/ Información suministrada por Ecopetrol y las empresas privadas exportadores de petróleo. No incluye exportaciones de bunkers aéreos y marítimos a naves en viajes internacionales.

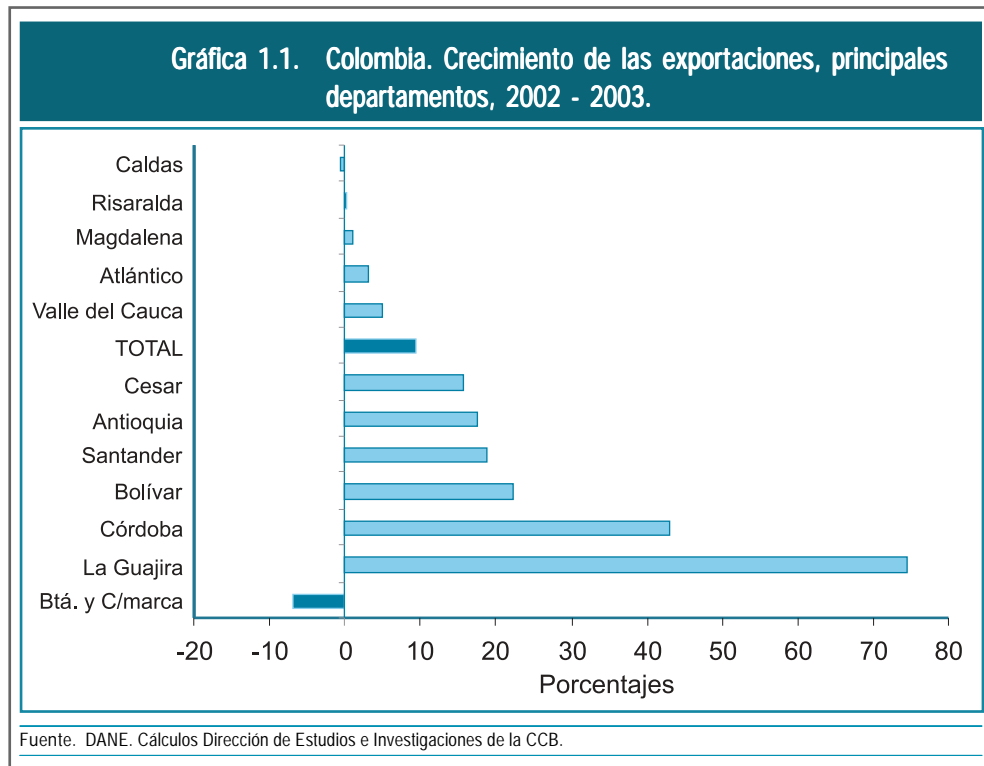
En el 2003, el déficit de la balanza comercial se generó en los productos industriales (-US\$4.347 millones), que no se compensó con el superávit (US\$3.840 millones) por carbón, petróleo y gas y los US\$415 millones del sector agropecuario.

La balanza comercial fue positiva fundamentalmente con los países de la Comunidad Andina (US\$456 millones), Estados Unidos (US\$1.904 millones) y Puerto Rico (US\$332 millones), y negativa con los países del Mercosur (US\$905 millones), México (US\$352 millones), la Unión Europea (US\$158,6 millones) y Chile (US\$87,6 millones).

El déficit comercial se generó por el bajo dinamismo de las exportaciones a los países latinoamericanos, en especial a la CAN y el Mercosur; y con el crecimiento de las importaciones, principalmente bienes de capital de Estados Unidos y de la Unión Europea.

En el primer semestre de 2004, se registró superávit en la balanza comercial de US\$154 millones, que fue mayor en el mismo período al del 2003 (US\$51 millones). El saldo positivo fue resultado de las mayores exportaciones y el superávit en el intercambio con la mayoría de los principales mercados de destino, con excepción del Mercosur, Chile y México, con los que se registró un déficit de US\$767 millones²⁷.

Respecto al comportamiento de las exportaciones de los principales departamentos del país, en el 2003, la región Bogotá Cundinamarca registró el resultado menos favorable; La Guajira fue el más dinámico debido a las ventas de carbón que es el producto de exportación más importante (véase gráfica 1.1); igualmente para Antioquia el crecimiento de las exportaciones se relacionó con las ventas de textiles y confecciones, que se benefician con las preferencias ATPDEA.



En el primer semestre de 2004, cambió la tendencia favorablemente para la región de Bogotá y Cundinamarca: aumentaron las exportaciones 13,3% pero menos que las de los departamentos de Antioquia (20,6%) y Valle (15,6%).

1.3.2. Comercio exterior de servicios

En el 2003, los servicios participaron con el 16% en el comercio externo del país, resultado inferior a la participación de los servicios en el comercio mundial y a su crecimiento. Así mismo, se mantuvo el saldo negativo de la balanza comercial de servicios, como ha sido tradicional en el país (véase cuadro 1.4).

²⁷DANE (2004). *Boletín de comercio exterior*. Bogotá, Septiembre.

Cuadro 1.4. Colombia. Comercio de servicios.

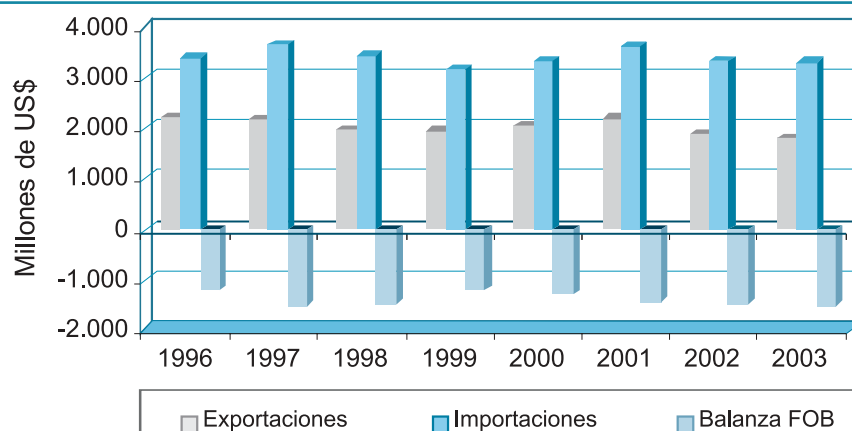
	2001	2002	2003
Millones de dólares			
Exportaciones	2.180	1.858	1.792
Importaciones	3.604	3.317	3.292
Variación (%)			
Exportaciones		-14,8	-3,5
Importaciones		-8,0	-0,8

Fuente. Banco de la República.

En el 2003, el intercambio comercial de servicios representó el 16% del comercio total del país; participación inferior a los promedios internacionales (alrededor del 20%). A diferencia del comportamiento internacional donde las exportaciones e importaciones de servicios son más dinámicas que las de bienes, en Colombia, desde 1996, se han registrado caídas en el intercambio y una tendencia al estancamiento (véase gráfica 1.2).

En el primer semestre de 2004²⁸, las exportaciones de servicios (US\$452 millones) aumentaron 9,9% y las importaciones 11,5% (US\$844 millones) y como en años anteriores, la balanza fue negativa en US\$391 millones.

Gráfica 1.2. Colombia. Comercio de servicios 1996 - 2003 .



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

2. El comercio de bienes en Bogotá y Cundinamarca

En esta sección se presentan las principales características del comercio exterior de bienes de la región Bogotá Cundinamarca en relación con la composición y dinámica de las exportaciones, importaciones y balanza comercial durante el 2003 y el primer semestre de 2004.

En el 2003, el valor del comercio de bienes de la región, es decir exportaciones más importaciones, fue cercano a los US\$10.000 millones: US\$2.040 millones en exportaciones y US\$7.853 millones en importaciones. Al igual que en los últimos diez años, la balanza comercial fue negativa en US\$5.813 millones. En el primer semestre del 2004, se mantuvo el déficit en la balanza en US\$2.703 millones: la región exportó US\$1.161 millones e importó US\$3.864 millones (véase cuadro 2.1).

Cuadro 2.1. Bogotá y Cundinamarca. Balanza comercial, 2000 - 2004.			
Millones de US\$ FOB			
Año	Exportaciones FOB	Importaciones FOB	Balanza comercial FOB
2000	1.764	5.349	-3.585
2001	2.159	6.318	-4.159
2002	2.194	6.566	-4.372
2003	2.040	7.853	-5.813
2003 ps	1.025	3.660	-2.635
2004 ps	1.161	3.864	-2.703

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. ps. primer semestre.

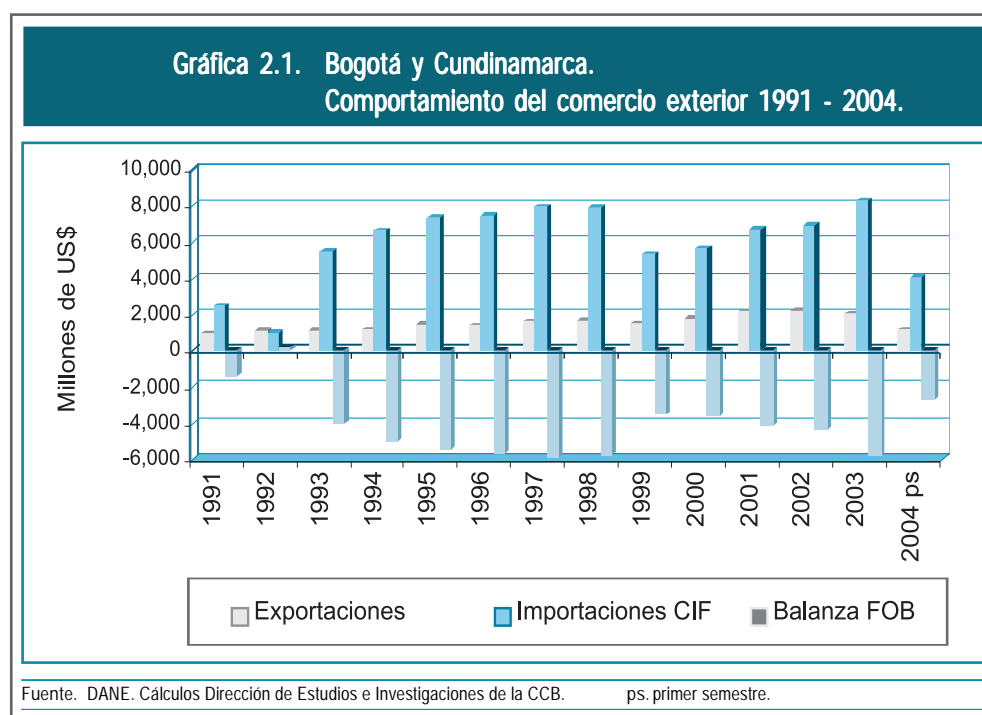
En el 2003 y en el primer semestre de 2004, los siguientes aspectos caracterizaron el comercio exterior de la región Bogotá Cundinamarca:

Primero, en el 2003, las exportaciones disminuyeron 7%, situación que no se presentaba desde 1999, año en el que las ventas cayeron 8,8% por la crisis económica interna de Colombia y por las dificultades en mercados importantes como Ecuador. La industria fue el sector más afectado por la reducción en las ventas externas y en comparación con el 2002 perdió el 11,2% del valor alcanzado.

Segundo, en el 2003, las importaciones crecieron 19,5%, el mayor de los últimos cuatro años. El incremento de las importaciones fue resultado de la recuperación de la industria, en la región y el país, que se tradujo en mayores compras de bienes intermedios y de capital.

Tercero, en el 2003, la balanza comercial fue negativa. El déficit de la balanza comercial de US\$5.813 millones superó en 33% el registrado en el 2002. El valor de las importaciones fue cuatro veces el de las exportaciones.

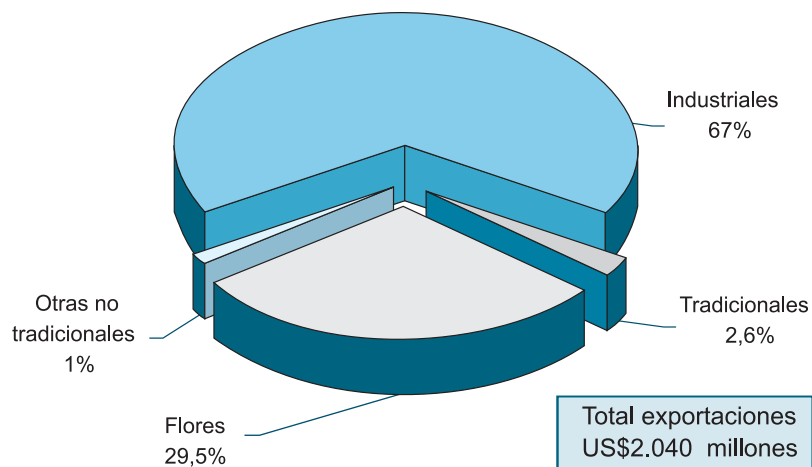
Cuarto, en el primer semestre de 2004, mejoraron los resultados del sector externo en comparación con el mismo periodo del 2003: las exportaciones crecieron 13,3% y las importaciones 6,2%. El déficit (US\$2.703 millones) fue superior al de junio de 2003 (US\$2.635 millones). La industria determinó el resultado: no obstante la recuperación en las ventas (18,6%) y la disminución en el crecimiento de las importaciones (5%). Esto se debe a que el déficit está más asociado al tamaño de las importaciones, que a su comportamiento, puesto que desde la región se realiza gran parte de las importaciones industriales que se dirigen a otras regiones del país.



2.1. Composición y dinámica de las exportaciones de la región

En el 2003, las exportaciones de la región, como es tradicional, se concentraron en los productos no tradicionales (US\$1.988 millones), en especial industriales y flores que representaron el 97,4%. Las exportaciones tradicionales (US\$52 millones) tienen una baja participación (2,6%) y corresponden principalmente a carbón y en menor medida petróleo (véase gráfica 2.2).

**Gráfica 2.2. Bogotá y Cundinamarca.
Composición de las exportaciones de 2003.**

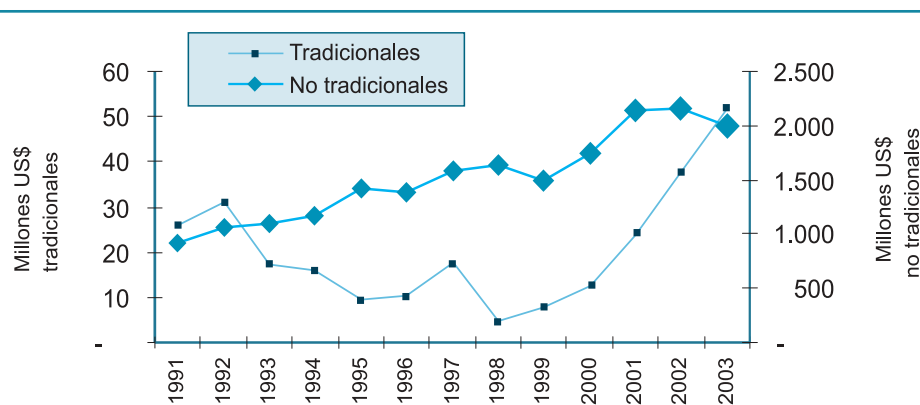


Fuente. DANE. Cálculos Dirección Estudios e Investigaciones de la CCB.

Las exportaciones tradicionales crecieron 3,8%²⁹ y aportaron US\$14 millones adicionales respecto al 2002. Como se mencionó en el informe anterior³⁰, esta situación es resultado de la participación marginal de los productos tradicionales en la estructura productiva de la región.

Sin embargo, se destaca que en el 2003 se registró el mayor valor que han tenido en la región las exportaciones tradicionales, fundamentalmente por las ventas de carbón, que se dinamizaron con la demanda externa y el aumento de los precios internacionales. Por el contrario, las

**Gráfica 2.3. Bogotá y Cundinamarca.
Exportaciones tradicionales y no tradicionales.**



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

²⁹ Integradas por carbón (US\$43 millones) y petróleo (US\$9 millones).

³⁰ CCB (2004). *Informe de las exportaciones de Bogotá y Cundinamarca en el 2002*. Bogotá.

exportaciones no tradicionales, las que más participan en las ventas de la región, ascendieron a US\$1.988 millones, pero su crecimiento fue negativo (-7,8%), debido a la pérdida de mercados de productos industriales de la región (véase gráfica 2.3).

2.1.1. Exportaciones del sector agropecuario

En el 2003, la región exportó en bienes agropecuarios US \$628 millones, el 31% de las ventas externas totales de la región y crecieron (1,7%) respecto al 2002 (véase cuadro 2.2). En el primer semestre de 2004, respecto al mismo período del 2003, crecieron 2,7%.

Cuadro 2.2. Bogotá y Cundinamarca. Exportaciones agropecuarias, caza y pesca - 2003.			
Millones de US\$ FOB			
Productos	2002	2003	Crecimiento%
Flores	595,5	602,7	1,2
Frutas	12,7	13,2	3,5
Pescados	4,0	4,2	5,6
Otras	5,8	8,2	42,0
Total	618,0	628,3	1,7

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Entre los productos agropecuarios, el principal bien de exportación es flores: representó el 96% de las exportaciones agropecuarias, seguido de frutas (2,1%) y pescados (0,7%). Las preferencias arancelarias en Estados Unidos y las exportaciones de flores a la Unión Europea, mediante el sistema generalizado de preferencias, SGP, han sido factores favorables. En el primer semestre de 2004 se mantuvo la dinámica de crecimiento en las exportaciones y se espera que al concluir el año el balance sea positivo, en gran medida por la mayor utilización de las preferencias para ingresar en Estados Unidos y con la recuperación del comercio con Venezuela.

2.1.2. Exportaciones del sector minero

En el 2003, las exportaciones mineras de la región llegaron a US\$19,3 millones, apenas el uno por ciento de las exportaciones de la región. No obstante crecieron casi 5% respecto al 2002. El carbón es el principal producto de exportación y en el 2003 concentró el 97% de las ventas de productos de la minería. Le siguieron las ventas de sal, azufre y cales (4,3%) y piedras preciosas (2,7%).

Igualmente, en el primer semestre de 2004, las exportaciones de carbón fueron el 94% de las mineras (US\$13 millones). En el semestre, las ventas de carbón crecieron 49%, debido al aumento en los precios internacionales del producto.

2.1.3. Exportaciones industriales

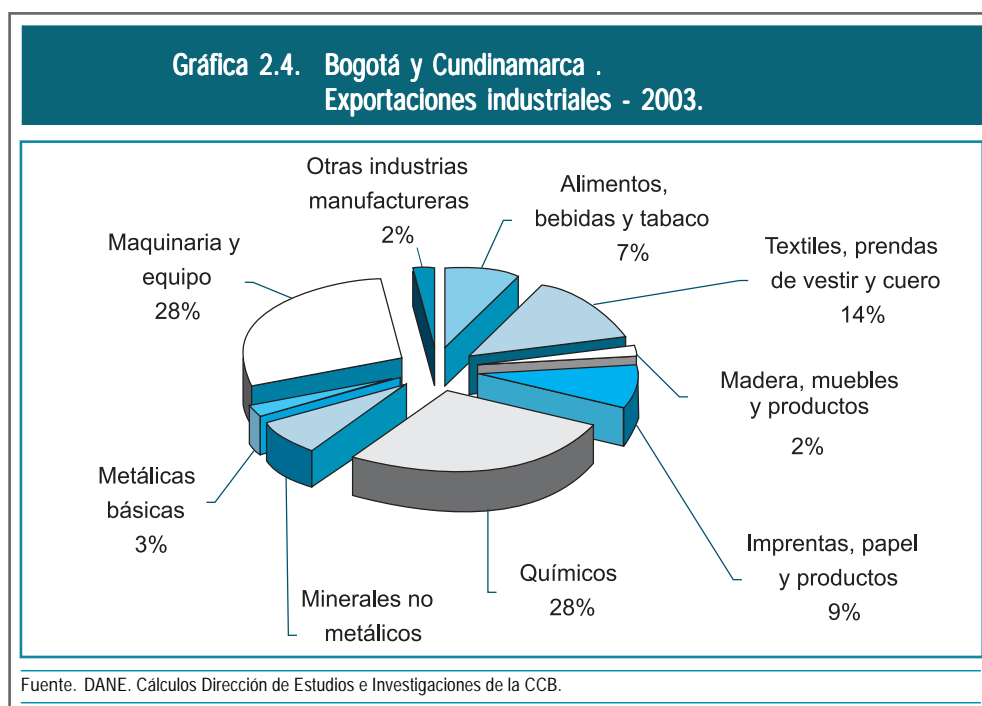
El sector industrial es el que más participa en las exportaciones de bienes de la región: en el 2003, las exportaciones industriales (US\$1.366 millones) representaron el 70% del total de las exportaciones de la región. No obstante, en comparación con el 2002 fueron menores (11,4%), lo que contrasta con los tres años anteriores cuando crecían al 13% anual. En el primer semestre de 2004, los resultados volvieron a ser favorables: las exportaciones industriales (US\$804 millones) crecieron 18,6% con relación al mismo período del 2003.

Otra característica de las exportaciones industriales de la región es la variedad de países (126) de destino. No obstante, persiste la mayor concentración en los mercados más importantes, en especial Estados Unidos hacia donde se dirige el 23%, Ecuador (17,4%), Venezuela (16%), México (8,3%) y Perú (6,5%).

La composición de las exportaciones regionales presenta una relativa diversificación de sus productos, en especial en los sectores más importantes, que desde inicios de la década de los noventa se consolidaron en la venta de materias primas y de bienes de consumo final.

En el 2003, los sectores que concentraron el 63,5% (US\$865 millones) de las exportaciones industriales de la región fueron: productos químicos (29%), maquinaria y equipo (17,5%) y textiles prendas de vestir y cuero (17%). De los tres, sólo en textiles, prendas de vestir y cuero aumentó el valor de las ventas (9,4%); por el contrario, registraron disminuciones importantes maquinaria y equipo (-44,8%) y químicos (-9%), los que en años anteriores habían sido los más dinámicos con tasas de crecimiento en sus exportaciones superiores al promedio industrial (véase gráfica 2.4).

Un segundo grupo de sectores importantes (27,1%) lo integran: alimentos bebidas y tabaco (10%), imprentas (9,6%) y minerales no metálicos (7,5%). De ellos, sólo en alimentos se man-



tuvo un acelerado dinamismo en las ventas (19,5%). La situación fue diferente para los dos restantes y las ventas disminuyeron (-3,5%) y (-0,5%), respectivamente.

Entre los de menor participación en las exportaciones industriales se encuentran: madera, muebles y sus productos (4,1%), metálicas básicas (3,3%) y otras industrias manufactureras (2,1%), en los dos primeros el comportamiento fue positivo (71,3% y 6,3%, respectivamente), mientras el de industrias diversas fue negativo (18,5%). Estos sectores se destacaron por su dinamismo entre el 2000 y el 2002, cuando el balance del comercio de la región fue positivo y registró los mayores valores en sus exportaciones de los últimos quince años.

Al comparar el primer semestre de 2004 con igual período del 2003, las ventas más dinámicas fueron las de maquinaria y equipo (52,5%), textiles y prendas de vestir (40%), papel y sus productos (25%) y sustancias químicas (14%); en los demás sectores, que habían sido dinámicos en el 2003, las ventas disminuyeron en las de minerales no metálicos siguieron perdiendo mercados.

2.1.4. Principales productos de exportación

La región continuó registrando un alto grado de diversificación en sus exportaciones³¹: en el 2003, las exportaciones se realizaron mediante 3.305 subpartidas arancelarias (diez dígitos del arancel colombiano), cifra similar al 2002. En el cuadro 2.3 se incluyen los 30 productos más representativos de las exportaciones de la región en el 2003.

Cuadro 2.3. Bogotá y Cundinamarca. Principales productos de exportación 2002 - 2003.					
Millones de US\$ FOB					
No.	Productos	2002	2003	Participación (%)	Variación (%)
	Total general	2.194	2.040	100,0	-7,0
	Total 30 productos	1.981	1.850	90,6	-6,7
1	Plantas vivas y productos de la floricultura	595	603	29,5	1,2
2	Materias plásticas y manufacturas	108	118	5,8	8,9
3	Productos farmacéuticos	152	112	5,5	-25,9
4	Productos editoriales, prensa, textos	93	95	4,6	2,0
5	Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	107	66	3,2	-38,8
6	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios	177	65	3,2	-63,2
7	Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	65	62	3,0	-5,0
8	Muebles	33	60	3,0	80,1
9	Tabaco sucedáneos del tabaco elaborados	38	54	2,6	39,8
10	Vidrio y manufacturas	53	53	2,6	-0,6
11	Combustibles y aceites minerales y sus productos	38	52	2,6	38,3
12	Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes	62	44	2,1	-28,9
13	Manufactura de fundición, de hierro o acero	51	42	2,1	-18,3
14	Prendas y complementos de vestir, de punto	32	37	1,8	15,7
15	Papel, cartón y sus manufacturas	44	37	1,8	-15,2
16	Productos cerámicos	35	37	1,8	4,2

(Continúa)

³¹ Véase al respecto, CCB (2004). *Informe de las exportaciones de Bogotá y Cundinamarca en el 2002. Comportamiento y oportunidades en el mercado mundial*. Bogotá.

**Cuadro 2.3. Bogotá y Cundinamarca.
Principales productos de exportación 2002 - 2003.**

Millones de US\$ FOB					
No.	Productos	2002	2003	Participación (%)	Variación (%)
17	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos	38	36	1,8	-4,3
18	Prendas y complementos de vestir, excepto de punto	28	35	1,7	24,1
19	Tejidos de punto	27	30	1,5	9,0
20	Perlas finas, piedras y metales preciosos	24	29	1,4	22,7
21	Grasas y aceites animales o vegetales	23	28	1,4	22,3
22	Guata, fieltro y telas sin tejer; cordeles ,cuerdas, cordajes	20	24	1,2	22,2
23	Preparaciones alimenticias diversas	18	23	1,1	26,9
24	Productos diversos de las industrias químicas	25	21	1,0	-14,3
25	Productos químicos orgánicos	16	18	0,9	11,7
26	Aluminio y sus manufacturas	17	16	0,8	-8,3
27	Manufacturas de piedra, yeso, cemento, mica y análogas	14	14	0,7	-0,7
28	Frutos comestibles, cortezas de agrios o melones	13	13	0,7	4,0
29	Demás artículos textiles confeccionados	15	13	0,6	-12,5
30	Fundición, hierro y acero	19	13	0,6	-32,3

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Aunque el capítulo plantas vivas y productos de la agricultura, básicamente flores, tiene la mayor participación, la región cuenta con una diversidad de productos industriales de exportación, que le definen un patrón exportador de productos de mayor grado de transformación, frente al promedio nacional.

La región exporta principalmente flores, claveles, capullos y rosas; cigarrillos de tabaco rubio; libros, folletos, impresos; automóviles; medicamentos; muebles de madera; y coques y semicoques de hulla.

2.2. Composición y dinámica de las importaciones de la región³²

La región Bogotá - Cundinamarca tradicionalmente registra la mayor participación en las importaciones del país. Además, con tendencia al crecimiento y a la especialización en bienes de capital y transporte, materias primas y bienes intermedios, características que permanecieron en el 2003 y en el primer semestre de 2004.

En el 2003, la región importó US\$8.298 millones, 19,5% más que en el 2002³³ y el peso de la carga importada (5 millones de toneladas) aumentó 15,5%. Los sectores y productos más

³² El valor de las importaciones de la región tiene limitaciones para su análisis, porque no es posible identificar con exactitud el consumo de la región de los productos que ingresan del exterior; en este sentido pueden estar sobrestimadas. Con esta salvedad el presente análisis se trabaja teniendo en cuenta las importaciones en valores CIF.

³³ Este comportamiento superó los resultados de los tres años anteriores cuando las compras externas crecieron a un ritmo del 10,5% promedio anual.

**Cuadro 2.4. Bogotá y Cundinamarca.
Importaciones por sectores 2002 - 2004.**

Sectores	Millones de US\$ CIF					
	Anual			Primer semestre		
	2002	2003	Var. (%)	2003	2004	Var. (%)
Agropecuario	299	328	9,5	161	200	23,6
Minero	37	41	12,9	22	45	100,7
Industria	6.593	7.898	19,8	3.672	3.851	4,9
Resto	12	31	151,4	7	7	-5,7
Total	6.942	8.298	19,5	3.862	4.103	6,2

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

dinámicos han sido los que le dan mayor impulso a la actividad empresarial de la ciudad y su región, es decir, materias primas y bienes de capital para la industria y la agricultura, que representaron el 60% de las importaciones regionales (véase cuadro 2.4).

En el primer semestre de 2004 la región importó bienes por US\$4.103 millones, un 6% más que en el mismo período de 2003. Las importaciones de la industria fueron menos dinámicas (5%), frente a las agropecuarias y de silvicultura caza y pesca (24%).

2.2.1. Las importaciones del sector agropecuario

En el 2003, la región importó US\$328 millones en bienes para la agricultura, caza, silvicultura y pesca, 9,5% más que en el 2002. Este crecimiento fue superior al de los tres años anteriores (3,1%). Otra característica fue el aumento generalizado en las importaciones de estos produc-

**Cuadro 2.5. Bogotá y Cundinamarca.
Importaciones agrícolas, caza y pesca 2003.**

Descripción	Millones de US\$ CIF					
	Anual			Primer semestre		
	2002	2003	Var. (%)	2003	2004	Var. (%)
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	299,3	327,6	9,5	161,5	199,5	23,6
Agricultura y caza	295,3	323,0	9,4	158,9	196,9	23,9
Silvicultura y extracción de madera	3,4	3,9	12,5	2,2	2,3	3,6
Pesca	0,6	0,7	15,8	0,3	0,4	7,9

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. Datos provisionales.

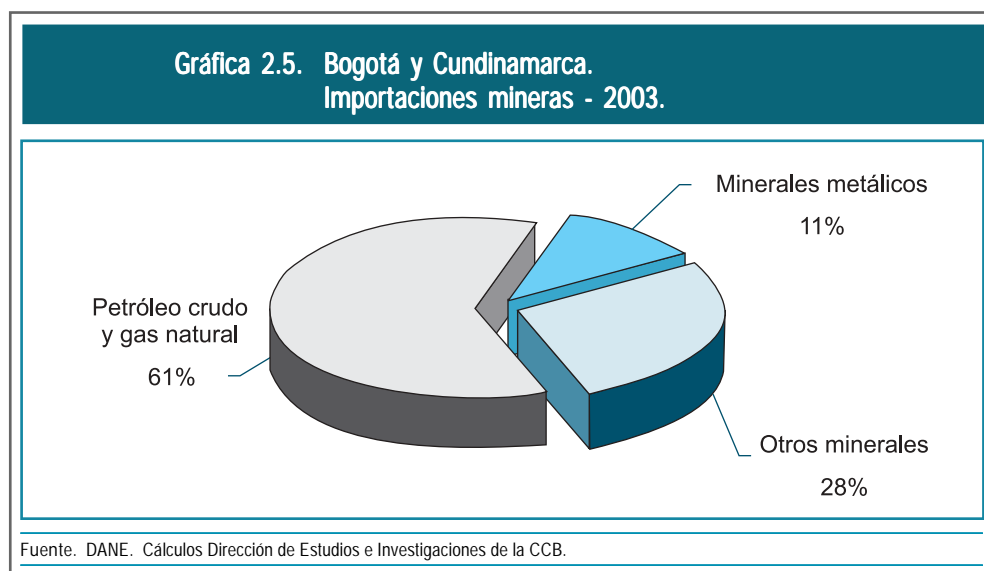
tos, en especial de madera y pesca, que tienen la más baja participación en el sector. En el primer semestre de 2004 se importaron US\$200 millones, 23,6% más que en igual período del 2003, en especial productos agropecuarios (véase cuadro 2.5).

Las importaciones de la región más destacadas en este grupo de productos fueron cereales, semillas y frutas oleaginosos; legumbres y hortalizas; frutos comestibles, melones; y plantas vivas y productos de la floricultura, que representan casi la totalidad de este grupo.

2.2.2. Las importaciones del sector minero

Las importaciones del sector minero (US\$41,3 millones) crecieron 12,9% en el 2003 respecto al 2002. El principal producto fue petróleo crudo, que representó el 60% de las compras totales, le siguen otros productos minerales (28%), entre los cuales se encuentran yesos, cales y cementos y piedras (véase gráfica 2.5).

En el primer semestre de 2004, las importaciones del sector minero ascendieron a US\$22,4 millones, el uno por ciento de las compras regionales. El producto más representativo fue petróleo y gas con el 82% de las compras.

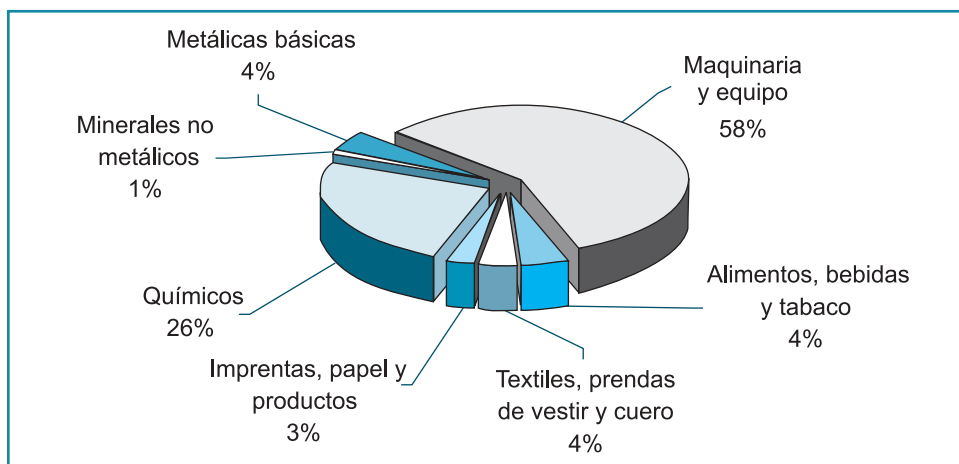


2.2.3. Las importaciones de bienes industriales

La industria es el sector en Bogotá y Cundinamarca hacia donde se dirige la mayor parte de las importaciones de la región. En el 2003, se importaron US\$7.898 millones, el 95% del total de las compras regionales. De ellas, la mayoría (82,6%) fue maquinaria y equipo y productos químicos, con altas tasas de crecimiento, 23% y 19% respectivamente (véase gráfica 2.6).

En el primer semestre de 2004, se mantuvo la composición de las importaciones, pero se presentaron cambios en su comportamiento. Las compras crecieron (5%) menos que en el 2003. En todos los productos se presentaron aumentos entre el 6% para maquinaria y equipo y el 31% para prendas de vestir, con excepción de las de productos químicos (-4%) que disminuyeron.

**Gráfica 2.6. Bogotá y Cundinamarca.
Importaciones Industriales 2003.**



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

En el 2003, los productos más representativos de la industria fueron:

En maquinaria y equipo: maquinaria y sus partes, aparatos y material eléctrico; vehículos automóviles y tractores; maquinaria para navegación aérea y fluvial; instrumentos y aparatos de óptica, fotografía y cinematografía. Los países proveedores fueron 124 pero las compras se concentraron, más de la mitad, en Estados Unidos (30,8%), Japón (7,8%), Brasil (5,9%), China (5,3%) y Alemania (5%).

En el sector químico predominaron (78%) las compras de químicos orgánicos, productos farmacéuticos, plásticos, combustibles y aceites minerales y caucho. De los 117 países proveedores, los cinco más importantes fueron Estados Unidos (27,2%), Alemania (7,5%), Venezuela (7%), Brasil (5,7%), México (5%).

Los productos de metálica básica alimentos bebidas y tabaco y textiles prendas de vestir y cuero representaron el 12% de las importaciones de la región. En estos sectores aumentaron las importaciones moderadamente, 4,3%, 3,2% y 4%, respectivamente.

El 66% de las importaciones del sector de metálica básica fueron productos de fundición de hierro y acero y con menor participación manufacturas de hierro y acero (17%), aluminio (9,6%) y cinc (3,3%). De los 61 países proveedores de estos productos para la región, los más importantes fueron Venezuela (34%), Brasil (13,5%), Japón (12%), Estados Unidos (7,3%), España (4,7%) y México (4,3%).

Las importaciones del sector de alimentos bebidas y tabaco fueron principalmente alimentos diversos (19,2%); alimentos para animales (14%), bebidas y líquidos alcohólicos (12%); grasas y aceites animales o vegetales (10,4%) y tabaco elaborado (10,3%). Entre los 75 países proveedores, siete concentraron el 73% de las importaciones totales: Brasil (14%), Bolivia (12%), Estados Unidos (12%), Chile (10,3%), Ecuador (9,5%), Venezuela (9,4%) y Argentina (5,4%). El sector de textiles prendas de vestir y cuero compró en el exterior el 67% de las importacio-

nes en: filamentos sintéticos y artificiales (28%), algodón (23,6%), fibras sintéticas o artificiales discontinuas (9%); y telas sin tejer (6,5%). De los cien países proveedores, los más importantes fueron China (21,2%), Estados Unidos (15,8%), Brasil (5,9%), Indonesia (4,7%) y México (4,1%).

Otros sectores participan marginalmente en el valor de las importaciones industriales: imprentas, papel y sus productos (2,7%), minerales no metálicos (1%) y muebles y demás productos de la madera (0,4%), que representaron en conjunto el 4%. En estos sectores aumentaron las compras en el exterior a un ritmo inferior al promedio de toda la actividad industrial, 2%, 4,3% y 7,8%, respectivamente.

En el sector de imprentas y papel se importó el 66% en productos de papel y cartón y el 28% en textos, libros y otros productos de la industria editorial. Entre 78 países, siete concentraron la mayor parte de las importaciones del sector: Estados Unidos (15,5%), Canadá (10%), España (11%), Chile (8%), Finlandia (6,7%), Perú (6,4%) y Brasil (6,3%).

En el sector de minerales no metálicos predominaron las importaciones de vidrio (44%), productos cerámicos (35%) y manufacturas de piedra y yeso (19%). De los 69 países que proveen al sector se destacan: Estados Unidos (14%), Brasil (12,4%), España (8,2%), China (10%), México (8%), Ecuador (6%), Chile (5,3%), Italia (5,3%), y Alemania (5,3%).

En maderas y sus productos, el 98% de las importaciones fueron maderas y sus productos y muebles, que provienen de 55 países, principalmente Venezuela (28%), Estados Unidos (15%), China (9,5%), Chile (8,6%) y Alemania (7,3%).

En el primer semestre de 2004, los sectores de maquinaria y equipo concentraron el 76% de las compras totales de la región y se destacaron las compras de textiles por US\$153 millones que superaron en 40% sus exportaciones.

2.2.4. Principales productos de importación

La región registra una importante diversificación en las importaciones de bienes, que en su mayoría son materias primas y bienes de capital para la industria. En el 2003, las importaciones se realizaron mediante la utilización de 5.685 subpartidas arancelarias³⁴, 149 más que en el 2002, y los diez productos más representativos concentraron sólo el 19,6% del valor total de las importaciones.

³⁴ Hace referencia a un nivel de desagregación de 10 dígitos del arancel colombiano.

**Cuadro 2.6. Bogotá y Cundinamarca.
Principales productos de importación 2002 - 2003.**

Millones de US\$ CIF					
No.	Productos	2002	2003	Participación (%)	Variación (%)
	Total general	6.941	8.298	100,0	19,5
	Treinta productos seleccionados	6.162	7.459	89,9	21,0
1	Reactores nucleares, calderas, máquinas y partes	982	1.443	17,4	47,0
2	Aparatos y material eléctrico, de grabación o imagen	949	1.147	13,8	20,9
3	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, partes y accesorios	630	770	9,3	22,2
4	Navegación aérea o espacial	652	576	6,9	11,6
5	Productos químicos orgánicos	283	401	4,8	41,7
6	Productos farmacéuticos	380	380	4,6	-0,1
7	Materias plásticas y manufacturas	297	320	3,9	7,8
8	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, cinematografía	241	271	3,3	12,3
9	Fundición, hierro y acero	136	236	2,8	72,7
10	Productos diversos de las industrias químicas	141	197	2,4	40,3
11	Cereales	165	193	2,3	17,4
12	Combustibles y aceites minerales y sus productos	120	183	2,2	52,6
13	Papel, cartón y sus manufacturas	140	142	1,7	1,3
14	Caucho y manufacturas	104	129	1,6	23,8
15	Armas y municiones, sus partes y accesorios	59	109	1,3	85,0
16	Manufactura de fundición, de hierro o acero	78	108	1,3	38,2
17	Filamentos sintéticos o artificiales	89	94	1,1	5,6
18	Aceites esenciales, perfumería, cosméticos	95	92	1,1	2,7
19	Extractos curtientes, pinturas, tintas	72	81	1,0	11,8
20	Algodón	66	70	0,8	6,1
21	Preparaciones alimenticias diversas	62	64	0,8	4,1
22	Productos fotográficos, cinematográficos	61	60	0,7	-0,2
23	Productos editoriales, prensa, textos	60	59	0,7	-1,4
24	Productos químicos inorgánicos	55	57	0,7	5,1
25	Herramientas y útiles, cuchillería y cubiertos	44	50	0,6	13,1
26	Abonos	35	50	0,6	42,2
27	Residuos industrias alimentarias. Alimentos para animales	42	47	0,6	11,0
28	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	40	45	0,5	12,0
29	Aluminio y sus manufacturas	45	43	0,5	-4,8
30	Semillas y frutos oleaginosos, forrajes	39	40	0,5	2,9

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

2.3. Balanza comercial de la región

En los últimos cuatro años, el saldo de la balanza comercial de Bogotá y Cundinamarca ha sido negativo y con tendencia a crecer, porque el valor de las importaciones ha sido cuatro veces el de las exportaciones, y en este período, las importaciones han tenido crecimientos positivos.

En el 2003, el sector industrial (-US\$6.139 millones) de la región determinó el saldo negativo de la balanza³⁵, debido a que es el más representativo en el valor de las importaciones como

³⁵ En el 2001, el saldo negativo de la balanza comercial fue de US\$4.159 millones y en el 2002 de US\$4.372. Véase al respecto, CCB (2003). *Balance de la economía bogotana 2002 y primer semestre de 2003*. Bogotá.

en el de las exportaciones, en especial las importaciones de maquinaria y equipo, productos químicos, alimentos, bebidas y tabaco y metálicas básicas (véase cuadro 2.7).

**Cuadro 2.7. Bogotá y Cundinamarca.
Balanza comercial 2003.**

Millones de US\$ FOB		
Descripción	Balanza comercial	
	2003	2004ps
Total	-5.813	-2.703
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	343	162
Agricultura y caza	341	160
Silvicultura y extracción de madera	-2	-1
Pesca	4	3
Minería y canteras	-17	-27
Carbón	18	12
Petróleo crudo y gas natural	-23	-32
Extracción de minerales metálicos	-4	-3
Extracción de otros minerales	-8	-4
Industrias manufactureras	-6.139	-2.847
Alimentos, bebidas y tabaco	-176	-82
Textiles, prendas de vestir y cuero	-45	-26
Madera, muebles y productos	32	0
Imprentas, papel y productos	-63	-24
Químicos	-1.490	-64
Minerales no metálicos	31	14
Metálicas básicas	-272	-148
Maquinaria y equipo	-4.111	-1.923
Otras industrias manufactureras	-45	-15
Resto	0	9

Fuente: DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. ps. primer semestre.

3. El comercio de servicios en Bogotá y Cundinamarca

La información sobre el comercio exterior de servicios en Colombia y en el mundo es limitada. En Colombia, la fuente principal es la balanza de pagos, pero a nivel regional la información es muy escasa. Recientemente, el Banco de la República entregó cifras agregadas para Bogotá, pero no están disponibles por mercados de destino, ni por origen, ni subsectores económicos.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha elaborado monografías, para algunas ciudades (Ibagué, Medellín, el departamento de Caldas y Bogotá), que incluyen información sobre servicios, de los exportadores que se registran para obtener beneficios como la exención del IVA por la venta de servicios y la no aplicación de retención en la fuente al momento de reintegrar las divisas³⁶, la cual es parcial y con carácter indicativo. Estos documentos forman parte del programa de “Seminarios regionales sobre negociaciones comerciales internacionales”³⁷, que en asocio con Confecámaras y las Cámaras de Comercio realiza el ministerio en 17 ciudades del país³⁸ para promover el análisis de los diferentes actores regionales gobierno, empresa, academia, sindicatos, congresistas y sociedad civil sobre el impacto de un TLC con Estados Unidos.

Los resultados para Colombia indican que en el 2003 las exportaciones de servicios de Antioquia fueron US\$49 millones³⁹, Caldas US\$2,8 millones⁴⁰ y en el 2002 las del Tolima de US\$17,5 mil⁴¹. El valor para Bogotá es de solo US\$151,1 millones⁴².

La Secretaría de Hacienda Distrital⁴³ estima que las exportaciones de servicios de Bogotá fueron entre 1999 y el 2001 la mitad de las de Colombia, es decir, US\$1.000 millones promedio anual.

³⁶ Véase www.mincomercio.gov.co.

³⁷ Los seminarios tienen como objetivo informar sobre el manejo de los procesos de negociación comerciales y realizar talleres, a través de los cuales, desde la visión de los agentes locales, se busca identificar las posibilidades, potencialidades, los temores y limitaciones de las regiones del país, de cara a los mercados internacionales. Véase al respecto www.mincomercio.gov.co.

³⁸ Barranquilla (Atlántico), Bogotá (Cundinamarca), Bucaramanga (Santander), Cali (Valle del Cauca), Cartagena (Bolívar), Cúcuta (Norte de Santander), Ibagué (Tolima), Manizales (Caldas), Medellín (Antioquia), Montería (Córdoba), Neiva (Huila), Pasto (Nariño), Popayán (Cauca), Valledupar (Cesar), Villavicencio (Meta), Yopal (Casanare).

³⁹ El principal mercado de destino fue Estados Unidos (41%), seguido de Canadá (14,3%), Bolivia (9%) y Ecuador (9%) principalmente. MINCOMERCIO. *Estructura productiva y de comercio exterior del departamento de Antioquia*.

⁴⁰ El 90% de las exportaciones se dirigieron a Holanda y el 9,3% a Suiza. MINCOMERCIO. *Estructura productiva y de comercio exterior del departamento de Caldas*.

⁴¹ No se identificaron los países de destino. MINCOMERCIO. *Estructura productiva y de comercio exterior del departamento del Tolima*.

⁴² MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO (2004). *Estructura productiva y de comercio exterior de Bogotá, DC.*, Bogotá, junio.

⁴³ DAPD (2002). *Exportaciones de servicios de Bogotá*. Bogotá, octubre.

La falta de información dificulta el conocimiento de las oportunidades que tiene el país y sus regiones para promover las exportaciones de servicios, ante lo cual es urgente el esfuerzo de las entidades públicas para unificar metodologías y ofrecer cifras con mayor desagregación que identifiquen sectores, países de destino y origen.

Con el propósito de contribuir a ampliar la información y el conocimiento del sector servicios de la región Bogotá Cundinamarca, se incluyen los aspectos más importantes que caracterizan la estructura productiva y el comercio exterior del sector servicios en la región.

3.1. Características de la estructura productiva de los servicios en Bogotá y Cundinamarca

La economía de la región Bogotá Cundinamarca en la década de los noventa consolidó una estructura productiva en la cual los sectores de los servicios se convirtieron en la principal actividad generadora de producción, empleo y creación de empresas.

En Bogotá y Cundinamarca, los servicios representan el 67% del PIB, y son el principal centro de producción con el 33% del PIB de servicios del país, seguido de Antioquía (15%) y Valle del Cauca (13%)⁴⁴, pues los demás departamentos del país tienen participaciones individuales inferiores al 10%. La composición del sector servicios es relativamente diversificada en la región: Siete subsectores representan el 68% del producto generado (véase gráfica 3.1).

Entre las características más destacadas de los servicios en la región se encuentran.

Primera, la mayoría son actividades de carácter tradicional que se han fortalecido en la región y que atienden principalmente las necesidades locales y del país: servicios públicos domiciliarios; servicios para reparación de automotores y motocicletas; de artículos personales y domésticos; hotelería y restaurantes; inmobiliarios y alquiler de vivienda; domésticos, asociaciones y esparcimiento y otros servicios de mercado; servicios de administración pública; y otros servicios para la comunidad.

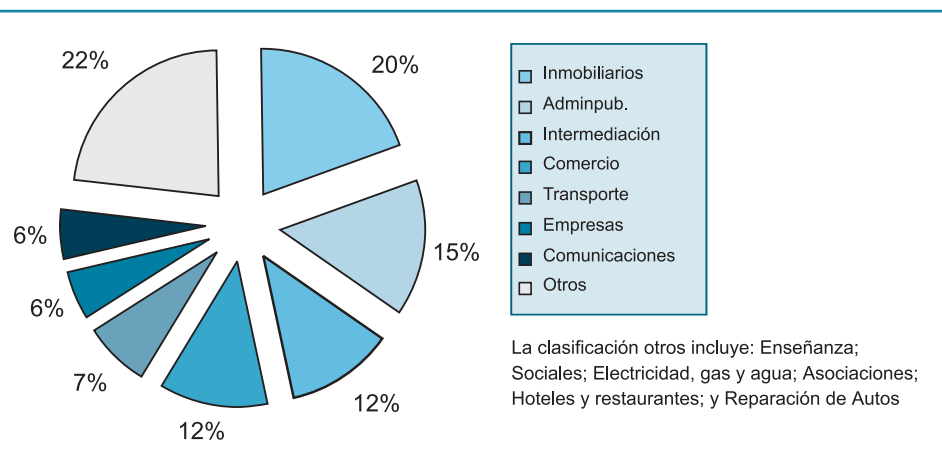
Segunda, los servicios representan la mayor parte de la actividad empresarial. En la región se localizan 206 mil empresas, 199 mil en Bogotá y 7.000 en Cundinamarca. El 80% de las empresas registradas en Bogotá y la sabana están en actividades de servicios⁴⁵.

Tercera, al igual que en la estructura empresarial de la región, en los servicios predominan las microempresas. Representan el 87,8% de las empresas de servicios y el 86,5% de las empresas de todos los sectores económicos de la región, mientras en los servicios las pymes participan con solo el 11% (12% en la región) y las grandes con el 1,3% (1,6%).

⁴⁴ CCB(2004). *El sector de servicios en la región Bogotá – Cundinamarca. Dinámica sectorial 1990-2001*. Bogotá. Mayo. Mimeo.

⁴⁵ Aquí se refiere a las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Bogotá, es decir, las que se encuentran en Bogotá y 58 municipios. Véase al respecto. CCB (2004). *Observatorio económico de Bogotá. El comportamiento empresarial de Bogotá, 2000 -2003*. No. 14, abril.

**Gráfica 3.1. Bogotá y Cundinamarca.
Composición del sector servicios 2001.**



Fuente. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB, con base en las cuentas regionales del DANE.

Cuarta, en la región, el 73% de la inversión que realizan las empresas se localiza en las diferentes actividades de servicios⁴⁶, principalmente en los subsectores de telecomunicaciones.

Quinta, el sector de los servicios es el principal generador de empleo y concentra el 75% de la ocupación laboral⁴⁷. En el período 2000 – 2003, en promedio anual, se encontraban laborando 2,7 millones de personas en las diferentes actividades de servicios en Bogotá, especialmente en comercio (27%), financieras (12%), servicios personales y de los hogares (9%).

3.2 Comercio exterior de los servicios de Bogotá y Cundinamarca

La estructura productiva de servicios en la región Bogotá - Cundinamarca, por sus características, confirma las razones por las cuales la región se encuentra rezagada respecto a los parámetros internacionales de inserción en los mercados mundiales. En el sector tienen gran importancia los servicios no transables en los mercados externos, como: los de la administración pública, sociales y comunales, personales y de los hogares, financieros, y comercio principalmente, que fundamentalmente atienden necesidades locales y nacionales.

No obstante, el sector de servicios hace un aporte relativamente importante al comercio exterior de la región, en especial porque en las dos últimas décadas la incorporación de procesos más modernos en las empresas ha significado la aparición de actividades de consultoría, soft-

⁴⁶ CCB. (2004). *Observatorio económico de Bogotá. El comportamiento empresarial de Bogotá 2000-2003*.

⁴⁷ Véase al respecto, CCB (2003). *El empleo en Bogotá 2000-2002. Informe del mercado de trabajo No. 3*. Bogotá.

ware y se han fortalecido los servicios de salud, hotelería, educación superior, entre otras actividades en las que la región tiene un potencial importante para sustentar una mayor inserción de los servicios en el comercio internacional.

Entre las características más destacadas del comercio exterior de servicios de la región se encuentran⁴⁸ :

Primera, es la principal región que exporta servicios en el país. En el 2003, Bogotá concentró el 89,6% de las exportaciones y el 93,6% de las importaciones de servicios de Colombia. La elevada participación se debe a que en Bogotá se encuentra el mayor número de empresas de servicios profesionales que prestan asesorías en el exterior y la región cuenta con el aeropuerto internacional Eldorado que es la fuente más importante de recursos por la venta de pasajes

Cuadro 3.1. Bogotá y Cundinamarca. Comercio de servicios.			
	2001	2002	2003
Millones de dólares			
Exportaciones	2.024	1.635	1.606
Importaciones	3.309	3.043	3.080
Variación (%)			
Exportaciones		-19,2	-1,8
Importaciones		-8,0	-1,2

Fuente. Banco de la República.

al exterior. De la misma manera, la ciudad tiene la plataforma más grande del país para recibir servicios del exterior y se ha posicionado como la sede de la mayoría de las empresas extranjeras que tienen sucursales en Colombia; cuenta con una base empresarial amplia, y numerosas empresas que exportan bienes y requieren servicios del exterior (véase gráfica 3.2).

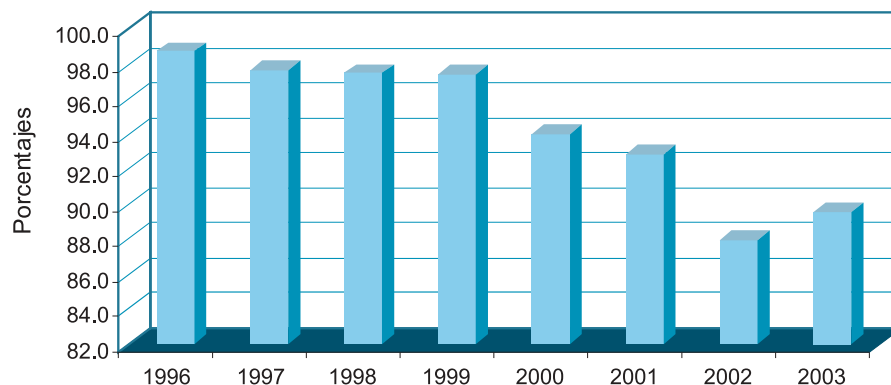
El déficit de la balanza externa es otra característica estructural del comercio de servicios en la región. Un ejemplo son los resultados del 2003: las exportaciones de servicios de Bogotá fueron US\$1.606 millones y las importaciones US\$3.080 millones, y la balanza fue negativa en US\$1.474 millones (véase gráfica 3.3).

En promedio, en el período 1996 - 2003, la balanza comercial registró un déficit de US\$1.300 millones anuales que después de la crisis económica de la región en 1999, registró aumentos progresivos por el dinamismo de las importaciones. La recuperación económica de la región, la modernización en las empresas y la incorporación de nuevos procesos de sistematización presionaron el aumento en las importaciones de servicios.

En el periodo 1996 - 2003, el comercio exterior de servicios de la región mantuvo una tendencia decreciente. En promedio anual, las importaciones disminuyeron 0,6% y las exportaciones 2,6% (véase gráfica 3.3). Las importaciones en 1996 alcanzaron la cifra de US\$3.277 millones y en el 2003, US\$3.080 millones, es decir, US\$197 millones menos que al inicio del período. Las

⁴⁸ Aquí se tiene en cuenta la información sobre exportaciones e importaciones para Bogotá del Banco de la República.

Gráfica 3.2. Bogotá y Cundinamarca.
Participación de las exportaciones de servicios en las exportaciones de Colombia 1996 - 2003.



Fuente. Banco de la República. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

exportaciones disminuyeron de US\$2.264 millones a US\$1.606 millones en los dos años respectivamente, con lo cual en el 2003 se exportó un 25% menos (US\$559 millones) que en 1996.

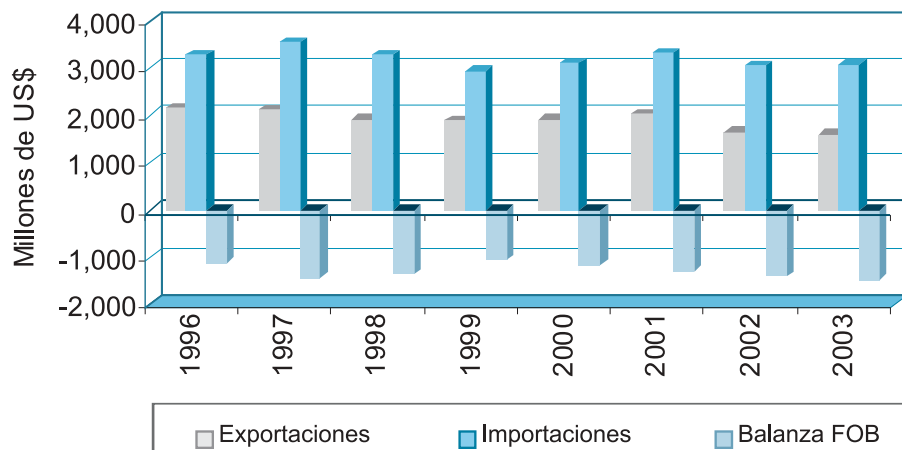
El comercio de servicios en la región Bogotá - Cundinamarca registra una elevada participación en el comercio exterior⁴⁹. Mientras que, en los promedios mundiales y de América Latina, el comercio exterior de servicios participa con el 20% del comercio total, y en Colombia el 18%, en la región participó con el 38%.

Baja apertura exportadora del sector servicios en la región. La participación de las exportaciones de servicios en el PIB del sector ha estado alrededor del 10% lo cual indica que la región dirige la mayor parte de su producción hacia el mercado interno. Esto se debe a las características de la estructura productiva del sector, en la que predominan actividades de carácter doméstico, del gobierno y otras no transables en los mercados internacionales.

Moderada penetración de las importaciones en el sector. Las importaciones tienen una importancia mayor en el PIB de servicios que las exportaciones, entre el 13% y el 15% de la oferta total de servicios que consume la región proviene de otros países. Este indicador es similar a los promedios nacional e internacional.

⁴⁹ El valor total de comercio exterior se define como la suma de las exportaciones de bienes y servicios más las importaciones de bienes y servicios.

**Gráfica 3.3. Bogotá y Cundinamarca.
Comercio exterior y balanza comercial de
servicios 1996 - 2003.**



Fuente. Banco de la República. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones CCB.

4. Comercio de bienes de la región con los principales mercados de destino

Los principales mercados internacionales de la región son los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, NAFTA⁵⁰, y de la Comunidad Andina, CAN⁵¹, hacia los cuales, en el 2003, se dirigió el 75% de los productos locales y de donde llegó el 45% de las importaciones. Los otros dos grupos de países integrados por la Unión Europea, UE, y el Mercado Común del Sur, MERCOSUR⁵², con participaciones más modestas representaron el 6% y 1% de las exportaciones y el 17% y 8% de las importaciones, respectivamente (véase gráficas 4.1 y 4.2).

En el 2003, hacia los mercados de los países industrializados, las exportaciones fueron más dinámicas y la tendencia negativa de la balanza comercial se mantuvo. Entre las razones que explican el dinamismo exportador se encuentran las preferencias arancelarias otorgadas por Estados Unidos a través del ATPDEA y la UE mediante el SGP. Mientras que el déficit de la balanza se relaciona más con la clase de productos que la región compra en estos países, principalmente bienes de capital, productos con alto valor agregado y más diversificados.

En efecto, el mercado más dinámico para las exportaciones de la región fue el de la UE (13%), seguido del NAFTA (7%) y el MERCOSUR (2%); por el contrario, las ventas cayeron 30% a la CAN. Las importaciones provenientes del MERCOSUR (25,6%) y de la UE (25,3%) fueron las de mayor crecimiento, seguidas de las de la CAN (13%) y el NAFTA (6%).

Este comportamiento mantuvo la característica de una balanza comercial negativa, debido a los elevados saldos deficitarios del comercio de la región frente a los países industrializados del NAFTA (-US\$1.874 millones) y de la UE (-US\$1.234 millones). El MERCOSUR (-US\$610 millones) y la CAN (-US\$134 millones) registraron déficit más moderados.

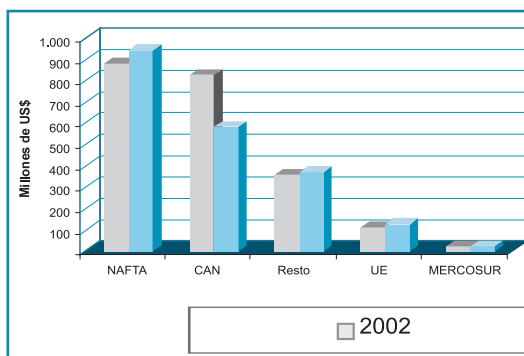
En el primer semestre de 2004, las tendencias del comercio exterior de la región del 2003 se modificaron, porque las exportaciones crecieron debido a la recuperación de mercados en la CAN y al MERCOSUR. Por el contrario, las exportaciones disminuyeron hacia los países del NAFTA y la UE, pese a los mejores resultados macroeconómicos de los países industrializados. En cuanto a las importaciones, su aumento se dio en todos los mercados de origen, con excepción de la UE.

⁵⁰ El NAFTA está integrado por Estados Unidos, Canadá y México.

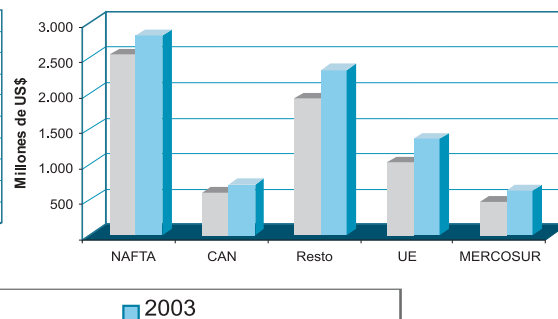
⁵¹ La CAN integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

⁵² Del MERCOSUR forman parte: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Gráfica 4.1. Bogotá y Cundinamarca. Exportaciones según mercado de destino 2002 - 2003.



Gráfica 4.2. Bogotá y Cundinamarca. Importaciones CIF según mercado de origen 2002 - 2003.



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

4.1. Estados Unidos

Estados Unidos ha sido tradicionalmente el principal socio comercial tanto de Colombia como de la región Bogotá-Cundinamarca. Este mercado para la región representa alrededor del 40% del intercambio comercial y para los exportadores colombianos ha sido un mercado relativamente dinámico. En el 2003, el PIB creció 3% y su demanda por productos externos 8,6%, debido al aumento de la demanda interna y a las preferencias de bienes importados del exterior. En el primer semestre de 2004, las tendencias de crecimiento señalan un desempeño optimista, el PIB creció 4,5% entre enero y marzo y en el segundo semestre 2,7%⁵³.

En el 2003, el crecimiento de las importaciones de Estados Unidos estuvo relacionado con mayores compras de petróleo (34%), farmacéuticos (28,5%), artículos de plástico (15%) y químicos orgánicos (10%). En el primer semestre de 2004, las tendencias de crecimiento de las importaciones se conservaron, pero con la desaceleración del crecimiento del consumo privado y la disminución en el gasto de bienes durables, las ventas de algunos productos de la industria colombiana se pueden afectar.

El crecimiento de la demanda externa de Estados Unidos tuvo un impacto positivo en las exportaciones de Colombia y en las de la región. En el 2003, las exportaciones de Colombia hacia ese mercado de US\$5.758 millones aumentaron 11,6% respecto al 2002, y las importaciones de US\$4.081 millones aumentaron 1,5%. Uno de los factores de mayor incidencia en el desempeño exportador de Colombia en el mercado norteamericano ha sido la utilización de las ventajas que le otorga a los países andinos la Ley de Preferencias Arancelarias ATPA/ATPDEA, que en el 2003 significaron el 43% (US\$2.917 millones) de sus compras desde Colombia⁵⁴.

⁵³ ASOBANCARIA (2004). *Notas de Coyuntura Económica*. No. 58. Bogotá, septiembre 16.

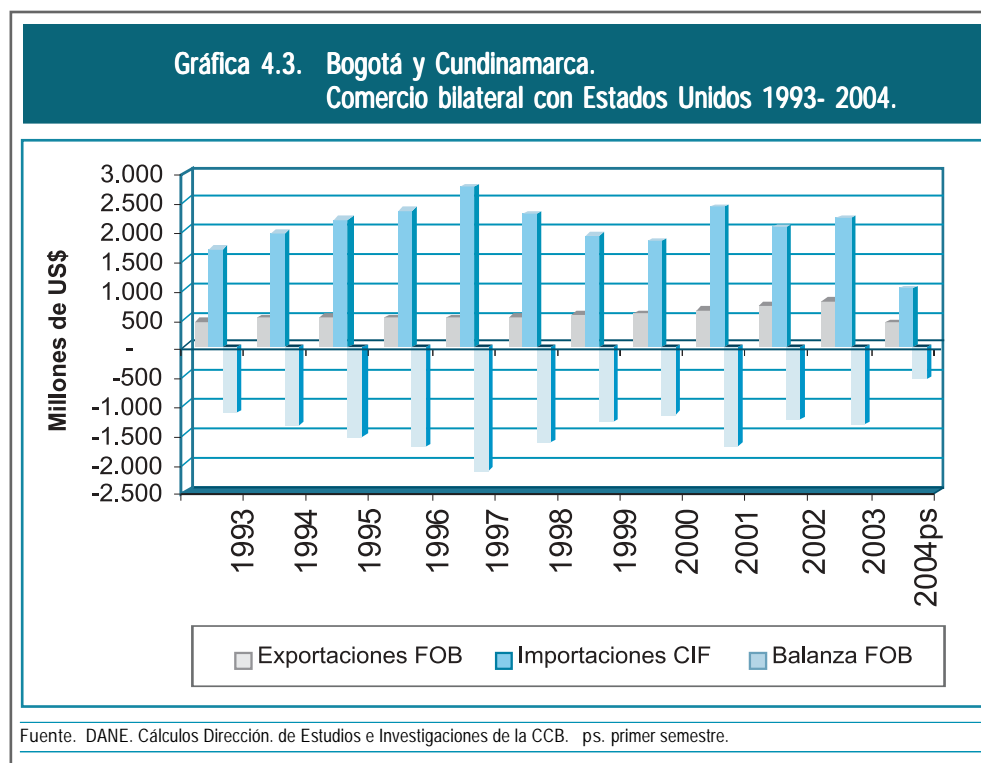
⁵⁴ PROEXPORT (2004). *Comportamiento de las exportaciones de países andinos a Estados Unidos*. Bogotá, enero.

Otra característica de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos es la elevada participación de los productos no tradicionales que representaron el 60% de las exportaciones totales; mientras que los no tradicionales (el 40%) registraron el mayor crecimiento 31% frente al 0,8% de los productos tradicionales.

En el primer semestre de 2004, las exportaciones de Colombia a Estados Unidos fueron de US\$2.775 millones y registraron un crecimiento del 11,3%, debido al buen desempeño de las exportaciones tradicionales (17,1%) y en menor medida a las no tradicionales que crecieron solo 3,8%. Las importaciones (US\$2.264 millones) crecieron 12,4%.

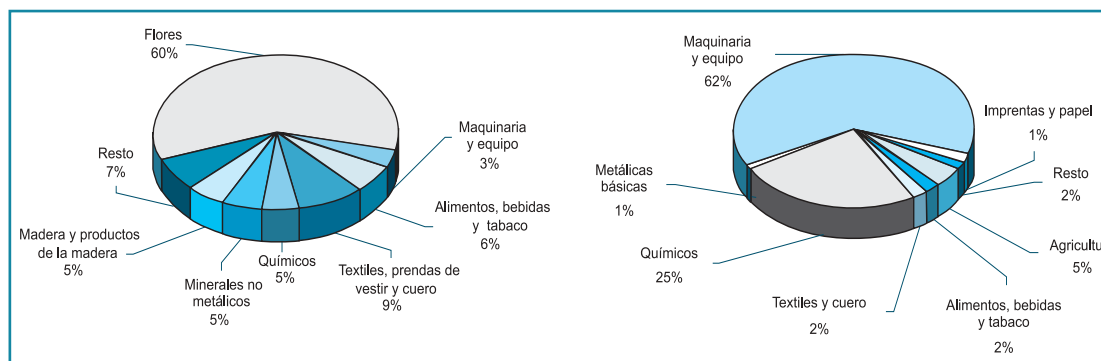
En el 2003, las exportaciones de la región hacia el mercado de Estados Unidos de US\$798 millones representaron el 14% de las ventas de Colombia hacia ese país. Las importaciones de US\$2.222 millones, significaron el 16% de las de Colombia de este mercado. Y la región mantuvo su tradicional déficit en la balanza comercial de bienes, con US\$1.423 millones FOB, es decir, US\$88 millones más que en el 2002 (véase gráfica 4.3).

En el primer semestre de 2004, el comercio de la región no tuvo el dinamismo de años anteriores. El comercio prácticamente se estancó respecto a los resultados del 2003: las exportaciones (US\$422,4 millones) crecieron sólo 0,9% y las importaciones (US\$1.011 millones) se redujeron 0,5%.

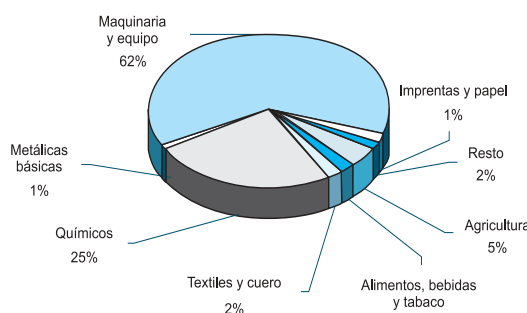


La composición del comercio de la región con Estados Unidos es diferente de la de los países de la CAN por la elevada participación de los productos agrícolas (60%) en las exportaciones y similar en cuanto a la participación de los productos industriales (95%) en las importaciones. Los principales bienes de exportación son productos no tradicionales, entre los cuales se encuentran: agrícolas (flores), textiles, prendas de vestir y cueros, alimentos y bebidas y tabaco que concentraron el 76% de las de la región; otros sectores como minerales no metálicos,

Gráfica 4.4. Bogotá y Cundinamarca. Composición de las Exportaciones hacia Estados Unidos - 2003.



Gráfica 4.5. Bogotá y Cundinamarca. Composición de las Importaciones desde Estados Unidos - 2003.



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

muebles y químicos representaron el 15,5% (véase gráfica 4.4). En las importaciones, maquinaria y equipo y productos químicos concentraron el 87,2% de las compras regionales (véase gráfica 4.5).

La dinámica del comercio con Estados Unidos fue positiva para la región. En el 2003, respecto al 2002, las exportaciones aumentaron 9,6% y las importaciones (7,7%). Las exportaciones de la industria fueron las más dinámicas (23%) y entre sus sectores solo el de maquinaria y equipo (-44,5%) disminuyó sus ventas; los sectores de mayor crecimiento fueron maderas y sus productos (triplicó sus ventas), imprentas y productos de papel (61%), alimentos, bebidas y tabaco (42%) y textiles, prendas de vestir y cueros (35%); gran parte de estos productos tienen los beneficios del ATPDEA. También se destacó la lentitud del crecimiento (1%) de otros productos como las flores (0,7%), el principal región de exportaciones de la región, que también tiene preferencias.

Las importaciones de la región aumentaron en los sectores más importantes: químicos (27%) y maquinaria y equipo (3%), y en otros como madera (67%), textiles y prendas de vestir y cuero (8%). En los demás sectores de la industria, las compras disminuyeron.

En el primer semestre de 2004, respecto a igual período del 2003, las exportaciones de la industria registraron el mayor crecimiento (5,3%), mientras que los sectores de la agricultura (el 57,4% de las ventas a este mercado) no las aumentaron (0,4%). En la industria, los sectores que lideraron el crecimiento exportador fueron los de maquinaria y equipo (duplicó sus ventas), alimentos bebidas y tabaco (87%), textiles y prendas de vestir (32,3%), y productos químicos (23%); los demás sectores registraron resultados negativos. Por el contrario, la industria fue la actividad con mayor retracción (-7%) de las compras en ese mercado. Con excepción de alimentos, bebidas y tabaco (4%) y textiles y prendas de vestir (65%), los demás sectores disminuyeron sus compras entre 5% y 41%.

El comercio de la región con Estados Unidos es relativamente diverso. En el 2003, las exportaciones se realizaron a través de 1.290 subpartidas arancelarias (arancel colombiano a 10 dígitos) de las cuales el 93% fueron productos industriales. En las importaciones, más diversificadas (4.439 subpartidas), también predominaron los productos industriales, 95,5%.

Factores que incidieron en el comportamiento del comercio de la región

Entre los factores que incidieron en la dinámica del comercio de la región con Estados Unidos se encuentran: la demanda, la política cambiaria, los precios de intercambio y el manejo de la integración.

En primer lugar, el comportamiento de la demanda de Estados Unidos, identificada por el crecimiento de sus importaciones, fue positiva para la región. Las exportaciones de la región crecieron hacia ese mercado, en especial en los sectores de mayor tradición como textiles y confecciones.

En segundo lugar, para los exportadores de la región, la revaluación de la moneda en Colombia fue factor de pérdida de competitividad de las exportaciones locales; por esta razón, en una encuesta reciente⁵⁵, los empresarios de la industria bogotana solicitaron al gobierno nacional estabilidad macroeconómica (del tipo de cambio principalmente) para competir en los mercados internacionales.

En tercer lugar, los precios de intercambio limitaron un mayor aumento del comercio regional. En el 2003, respecto al 2002, los precios de las exportaciones se redujeron 20,8%; y los de las importaciones, aumentaron 6,2%. Esta situación afectó principalmente las exportaciones de bienes agrícolas (-3,6%) y de la industria (-29%): alimentos, químicos y metalmecánicos que registraron las mayores disminuciones en sus precios. En el primer semestre de 2004, respecto a igual período del 2003, disminuyeron los precios de las exportaciones 3,8% y de las importaciones 5,3%.

En cuarto lugar, las preferencias ATPDEA son un factor de apoyo a los exportadores porque la disminución de los aranceles (cero) da a los productos de la región un mayor margen de competitividad frente a los demás proveedores no incluidos en estos beneficios. La ampliación de estas preferencias a productos no incluidos anteriormente a partir de octubre del 2002 (como tejido de punto), y el mayor aprovechamiento en algunos sectores como los de textiles, prendas de vestir y cuero y calzado, se constituyeron en el motor del crecimiento de las ventas hacia este mercado.

En el primer semestre de 2004, para el país los sectores con mayor aprovechamiento del ATPDEA fueron los de petróleo y gas, productos agrícolas, confecciones, alimentos, bebidas y tabaco, químicos, cuero y sus productos, que tienen una importancia decisiva en el comportamiento de las exportaciones regionales dado que representaron el 81%.

Con el objetivo de mejorar la inserción de Colombia en los mercados internacionales y ante el vencimiento en el 2006 de la Ley de Preferencias ATPDEA, que permite la entrada de la mayoría de los productos colombianos y de la región en el mercado de Estados Unidos, a partir de mayo del 2004 se iniciaron las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio, TLC, con ese país.

⁵⁵ Encuesta elaborada por Fedesarrollo para la identificación del impacto del TLC en la región Bogotá Cundinamarca. Estudio que realiza esta entidad para la Cámara de Comercio de Bogotá.

4.2. Ecuador

El 2003 fue para Ecuador un año de desaceleración del crecimiento económico y de estancamiento relativo de la demanda por productos provenientes del extranjero. Según las estimaciones de la CEPAL, el PIB creció 2,7%, resultado inferior al alcanzado en los dos años inmediatamente anteriores⁵⁶, y su comercio externo se favoreció por el aumento en los precios de los hidrocarburos y de las exportaciones de banano, con lo cual sus exportaciones aumentaron 19,5%⁵⁷.

La demanda de Ecuador por productos del exterior creció sólo 1,6%⁵⁸, debido a la terminación de las obras del Oleoducto de crudos pesados y a la caída de la demanda interna, que restringieron las compras de bienes de consumo y de materias primas y redujeron el crecimiento de las de bienes de capital.

Esta situación indica que Colombia y su región Bogotá-Cundinamarca no encontraron en el mercado ecuatoriano una fuente de demanda dinámica. En el 2003, las exportaciones de Colombia de US\$779 millones fueron 4,4% inferiores a las registradas en el 2002, y las importaciones de US\$409,7 millones aumentaron 11,6%.

En el primer semestre de 2004, las importaciones ecuatorianas crecieron 19,2%⁵⁹ y se espera para todo el año un crecimiento del PIB de 5,2%. Estos resultados fueron favorables para el comercio con Colombia; de hecho, en el primer semestre del 2004, respecto a igual período del 2003, las exportaciones hacia este mercado crecieron 19,4%, mientras que las importaciones se estancaron (-0,7%).

Para la región Bogotá-Cundinamarca, Ecuador ha sido tradicionalmente el tercer socio comercial más importante después de Estados Unidos y Venezuela, pero en el 2003, pese a la caída de las ventas hacia este mercado, desplazó a Venezuela, con lo cual se convirtió en el segundo destino de los productos locales. Por el contrario, las importaciones de la región aumentaron; sin embargo, no está entre los proveedores más importantes de la región.

En el 2003, la región exportó hacia el mercado ecuatoriano US\$243 millones, es decir, el 31,2% de las exportaciones de Colombia hacia este país. Las importaciones ascendieron a US\$207 millones, el 50,5% de las compras de Colombia a este mercado. Así, la región consolidó su balanza comercial positiva de US\$43 millones que de todas maneras fue inferior a las registrada con los dos años anteriores (véase gráfica 4.6).

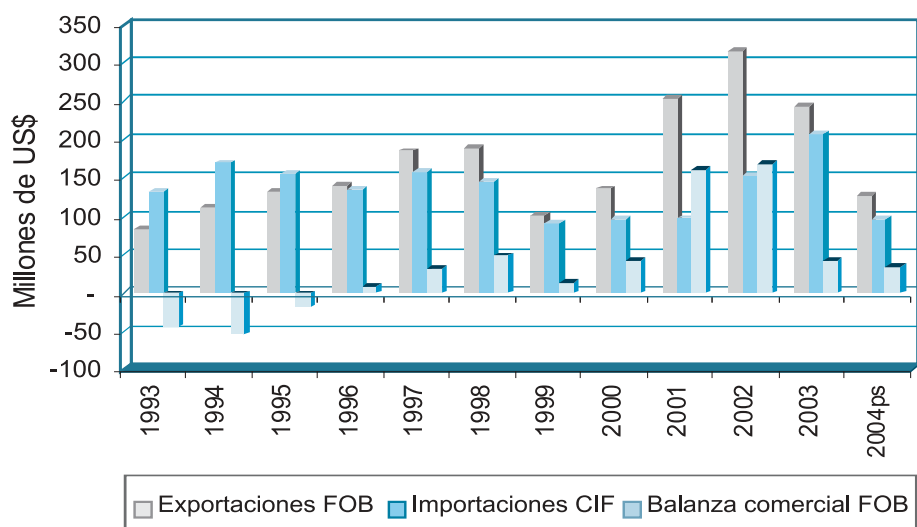
⁵⁶ El PIB de Ecuador creció 5,5% en el 2001, 3,8% en el 2002 y 2,7% en el 2003. Véase al respecto CEPAL (2003). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, diciembre; CEPAL (2004). *Estudios económicos de América Latina y el Caribe, 2003 - 2004*, Santiago de Chile, agosto; CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL (2004). *Reporte Ecuador*. Guayaquil, febrero.

⁵⁷ Las exportaciones pasaron de US\$6.173 millones en el 2002 a US\$7.012 millones en el 2003. CEPAL (2003) *Op. cit* y CEPAL (2004) *Op. cit*

⁵⁸ CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL (2004). *Op. cit*

⁵⁹ CEPAL (2004). *Op. cit*

**Gráfica 4.6. Bogotá y Cundinamarca.
Comercio bilateral con Ecuador 1993 - 2004.**

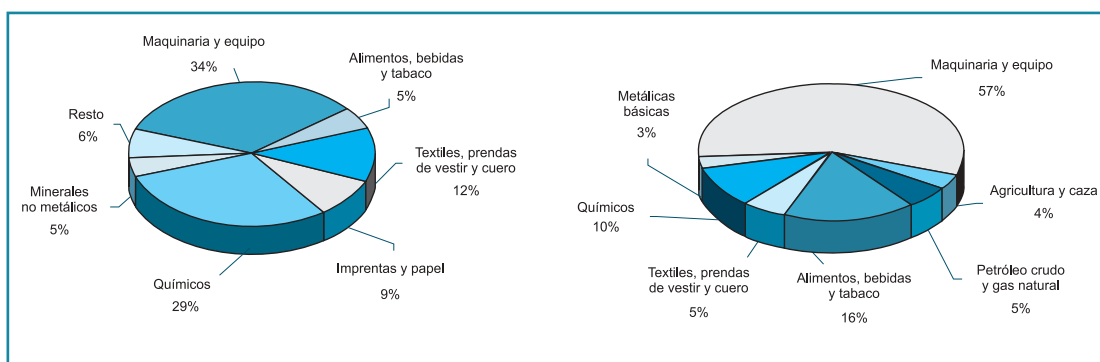


Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. ps. primer semestre.

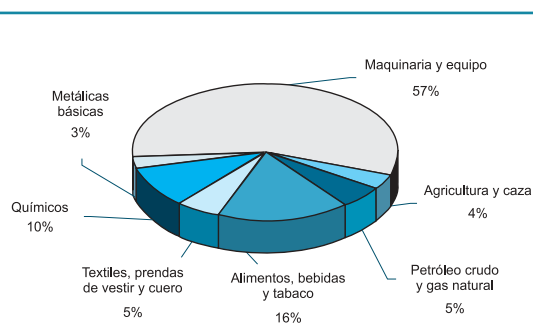
En el primer semestre de 2004, el comercio de la región con Ecuador mejoró respecto a los resultados del mismo periodo del 2003. Las exportaciones empezaron a crecer (6,4%) y las importaciones se redujeron 6,7%. Este comportamiento mantuvo como en años anteriores la tendencia de una balanza comercial positiva de US\$91 millones.

La composición del comercio de la región con Ecuador tiene una dependencia alta de productos industriales que representaron el 98% de las exportaciones y el 91% de las importaciones. El 63% de las exportaciones fueron de maquinaria y equipo y productos químicos, seguidas de textiles, prendas de vestir y cuero e imprentas y editoriales con el 21% (véase gráfica 4.7). En cuanto a las importaciones, los sectores más representativos (79%) fueron los de maquinaria y equipo, alimentos, bebidas y tabaco y productos químicos (véase gráfica 4.8).

**Gráfica 4.7. Bogotá y Cundinamarca.
Composición de las exportaciones
hacia Ecuador - 2003.**



**Gráfica 4.8. Bogotá y Cundinamarca.
Composición de las importaciones
desde Ecuador - 2003.**



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

La dinámica del comercio estuvo asociada en las exportaciones con los sectores más importantes y en las importaciones con la cadena metalmecánica. En el 2003, respecto al 2002, las exportaciones de la región hacia el mercado ecuatoriano disminuyeron 23%, por la caída en las ventas de los sectores más representativos en ese mercado como maquinaria y equipo (-49%), metálica básica (-16%), imprentas y editoriales (-5,6%) y productos químicos (-2%). Por el contrario, las importaciones aumentaron 34%, por las compras de maquinaria y equipo que se duplicaron, pues la mayoría de los sectores registraron disminuciones como en los casos de alimentos, bebidas y tabaco (-19%), textiles (-26%) y químicos (-1%).

En el primer semestre de 2004 comparado con igual período de 2003, en las exportaciones (US\$127.3 millones), los productos industriales hicieron los mayores aportes al crecimiento, en especial las de alimentos, bebidas y tabaco (36%), imprentas y editoriales (38%) y textiles y prendas de vestir (9%). Como en el 2003, las exportaciones de productos químicos y de maquinaria y equipo se redujeron 7% y 0,5% en los dos sectores, respectivamente. Las importaciones de US\$96 millones se redujeron (6,7%) por la disminución de las compras de los sectores industriales (-27%), de maquinaria y equipo (-36%) y alimentos, bebidas y tabaco (34%), los demás aumentaron.

El comercio con ese país es relativamente diversificado. Las exportaciones se realizaron a través de la utilización de 1.585 subpartidas arancelarias (arancel colombiano a 10 dígitos) de las cuales el 97,4% en productos industriales. Las importaciones con 461 subpartidas, el 94% en productos industriales.

Factores que incidieron en el comportamiento del comercio de la región

Entre los factores que incidieron en la dinámica del comercio de la región con Ecuador se encuentran: la demanda, la política cambiaria, los precios de intercambio y el manejo de la integración.

Primero, la contracción de la demanda interna de Ecuador y la finalización de las obras del Oleoducto de crudos pesados tuvieron un impacto negativo sobre la dinámica de las importaciones de ese país, en especial en bienes capital y materias primas, los renglones de exportación más importantes para la región, que redujo sus ventas en ese mercado. En el primer semestre de 2004, la relación entre el crecimiento de las importaciones de ese país y el de las exportaciones de la región indican que el 2004 será un año de mayores oportunidades para los exportadores, en razón al aumento en la demanda en ese mercado.

Segundo, la política cambiaria de Ecuador consolidó en el 2003 y primer semestre del 2004 la estabilización del tipo de cambio, mientras que en Colombia, a partir del segundo semestre del año, se inició un proceso de revaluación que limitó la competitividad de las exportaciones regionales en ese país.

Tercero, los precios de intercambio⁶⁰ no fueron favorables para la región, por el crecimiento mayor en los precios de las importaciones (38%) respecto a las exportaciones (1,5%). Gran parte de la explicación estuvo relacionada con el aumento en las compras de maquinaria y equipo. Éstas se duplicaron y representaron más de la mitad de las compras regionales. En el

primer semestre de 2004, los precios fueron favorables para la región: crecieron los precios de las exportaciones (57%) y los de las importaciones (5,3%).

Cuarto, la región cuenta en el mercado ecuatoriano con ventajas arancelarias respecto a competidores de países diferentes a la CAN. Las ventajas oscilan entre el 5% y el 20% del arancel que este país cobra a los productos procedentes de terceros.

4.3. Venezuela

En el 2003, Venezuela acusó una de sus más profundas crisis económicas⁶¹, que se expresó en la caída del 9,5% del PIB según estimaciones de la CEPAL⁶². Esta situación se expresó también en la contracción de la demanda interna⁶³ y en altos niveles de desempleo urbano (18,2%). Así mismo, el sector externo se contrajo: las exportaciones cayeron 5% y las importaciones 28,6% respecto al 2002.

La caída en la demanda por productos provenientes del exterior estuvo relacionada con la escasez de divisas, el control de cambios y el descenso de la demanda interna⁶⁴, reflejada en la contracción del 40% en las importaciones de bienes de capital, combustibles y lubricantes y del 27,5% en los de consumo.

Esta situación fue preocupante para el comercio colombiano y de la región, porque este mercado ha sido tradicionalmente el segundo en importancia después de Estados Unidos. En el 2003, el comercio bilateral de Colombia y Venezuela se deterioró de manera abrupta y pronunciada. Las exportaciones de Colombia hacia Venezuela, de US\$693 millones, fueron inferiores en 38,3% respecto al 2002, y las importaciones de US\$727 millones se redujeron 7,7%.

En el 2003, la caída de las ventas a Venezuela se convirtió en uno de los rasgos más destacados del comportamiento del comercio regional, porque este mercado fue desplazado al tercer lugar y la región dejó de recibir US\$159 millones, es decir, el 7,8% de sus ingresos comerciales. Las importaciones se estancaron (0,5%), pero Venezuela es un proveedor secundario para la región.

En el primer semestre de 2004, la situación económica de Venezuela varió sustancialmente. A marzo, el PIB creció cerca del 30% y se prevé un crecimiento para el año del 10%. Las importaciones crecieron 50% a consecuencia del aumento en las compras no petroleras⁶⁵. Este escenario fue propicio para la recuperación de las exportaciones colombianas que crecieron 124% de US\$254 millones en el primer semestre del 2003 a US\$587 millones en igual período de 2004, principalmente por la venta de productos no tradicionales (140%).

⁶¹ En el 2003, la crisis económica se acompañó de una fuerte crisis política con profundas repercusiones en las principales variables macroeconómicas. Véase BANCOLDEX (2003). *Reporte Venezuela*. Bogotá, enero.

⁶² CEPAL (2003). *Balance preliminar de la economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, diciembre.

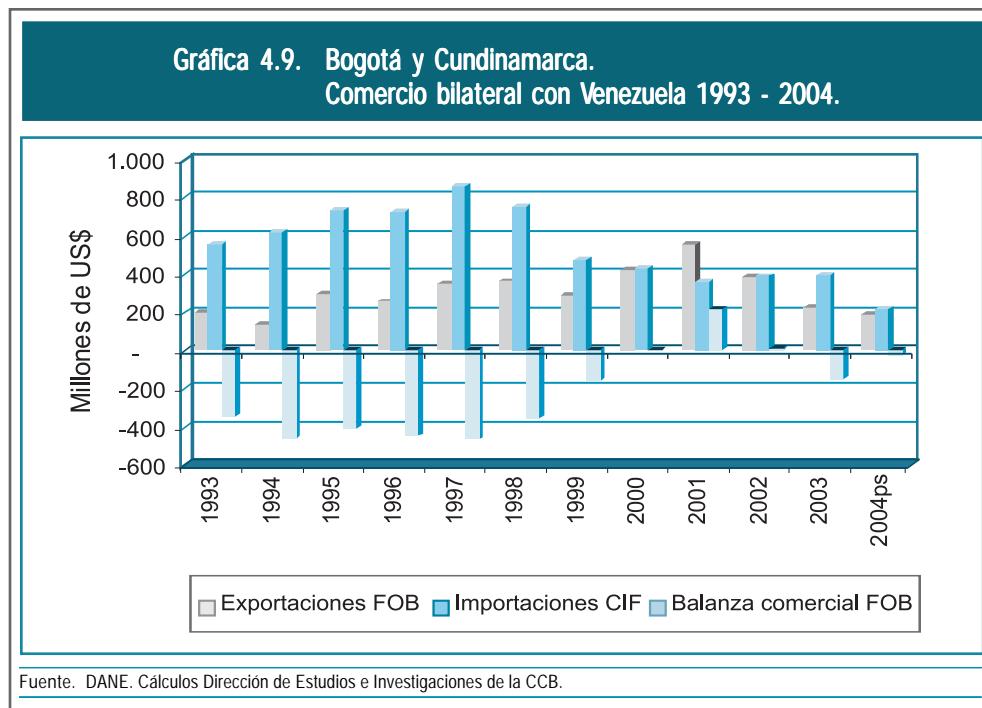
⁶³ El consumo descendió alrededor del 8% y la inversión 47%. Véase CEPAL (2004) *Op. cit*

⁶⁴ CEPAL (2004). *Op. cit*

⁶⁵ *Ibíd.*

En el 2003, las exportaciones de la región hacia el mercado venezolano de US\$227 millones representaron el 32,8% de las ventas de Colombia hacia ese país. Y las importaciones de US\$394 millones significaron el 54% de las de Colombia de este mercado. De esta manera, la región que en años anteriores había consolidado una balanza comercial de bienes favorable, en éste se tornó deficitaria en US\$147 millones, hecho que no se había presentado desde 1999 (véase gráfica 4.9).

En el primer semestre de 2004, las exportaciones regionales llegaron a US\$187 millones y las importaciones a US\$221 millones y se redujo el déficit de la balanza comercial a US\$22 millones. Estos resultados señalan la consolidación de la tendencia hacia la normalización del comercio de la región con ese país, iniciada desde finales de 2003.



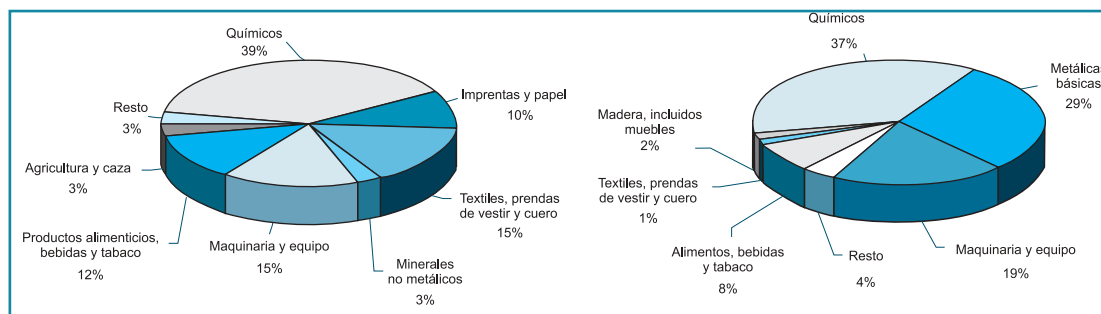
La composición del comercio de la región con Venezuela se caracteriza por la elevada participación de los productos industriales que representaron el 97% en las exportaciones y el 98,5% en las importaciones. Los principales bienes de exportación fueron los productos químicos, textiles, prendas de vestir y cuero y maquinaria y equipo que concentraron el 69% de las de la región, seguidas de alimentos e imprentas y editoriales con el 22% (véase gráfica 4.10). En cuanto a las importaciones, el 85% de las compras se concentró en productos químicos, metálica básica y maquinaria y equipo (véase gráfica 4.11).

La dinámica del comercio no fue positiva, debido a la caída estrepitosa (-41%) de las exportaciones y al estancamiento de las importaciones (0,5%). La caída de las ventas se dio en todos los sectores, pero con mayor intensidad en la industria metalmecánica⁶⁶, textiles, prendas de vestir y cuero (27%) y productos químicos (22%). Las importaciones aumentaron en bienes de

⁶⁶ En la industria metalmecánica, las exportaciones disminuyeron en metálica básica (84,4%) y maquinaria y equipo (67,3%).

Gráfica 4.10. Bogotá y Cundinamarca. Composición de las exportaciones hacia Venezuela - 2003.

Gráfica 4.11. Bogotá y Cundinamarca. Composición de las importaciones desde Venezuela - 2003.



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

la industria metalmeccánica como metálica básica (78,7%) y maquinaria y equipo (5,6%); y minerales no metálicos (29%); disminuyeron en los demás sectores económicos.

En el primer semestre de 2004 se dio una recuperación generalizada del comercio de la región en el mercado venezolano, que se reflejó en un aumento del 120% de las ventas regionales respecto a igual período del 2003. El mayor dinamismo en las ventas lo registraron los productos más afectados por la crisis, es decir, maquinaria y equipo (230%), minerales no metálicos (297%), químicos (96%) y textiles y prendas de vestir (240%), los demás sectores registraron tasas de crecimiento superiores al 12%. Las importaciones, con excepción de las de alimentos, bebidas y tabaco (-38%) y minería (-11%) y agricultura (-97%) crecieron a tasas superiores al 12%.

El comercio de la región con Venezuela es el más diversificado entre los principales destinos de los productos locales. En el 2003, las exportaciones se realizaron a través de 1.388 subpartidas arancelarias (arancel colombiano a 10 dígitos) de las cuales el 97% son productos industriales. Las importaciones están más orientadas hacia productos industriales; de las 872 subpartidas el 98% corresponden a esta clase de productos.

Factores que incidieron en el comportamiento del comercio de la región

Entre los factores que incidieron en la dinámica del comercio de la región con Venezuela se encuentran: la demanda, la política cambiaria, los precios de intercambio y el manejo de la integración.

Primero, la contracción de la demanda interna de Venezuela por productos del exterior, fue el factor más importante que incidió en el pobre desempeño del comercio exterior de la región en el 2003. Esta situación tuvo su origen en la caída de la producción en sectores como la construcción, el comercio y la industria manufacturera, que significó para la región una pérdida generalizada de sus ventas en especial de bienes de capital (-63%) y bienes de consumo (-43%), pero también en materias primas y bienes intermedios (-21%). La recuperación económica de ese país significó también la recuperación del comercio con la región, por ello se espera que en el 2004 el comercio regrese a la normalidad y con ella, este mercado, como de hecho está ocurriendo, se convierta de nuevo en el segundo mercado en importancia.

Segundo, la política cambiaria, orientada por la escasez de divisas mediante un rígido control de cambios promulgado a partir de febrero del 2003 y una creciente devaluación del bolívar, terminaron contribuyendo a disminuir las importaciones venezolanas. Estas medidas se centraron en la prohibición de la compra de dólares en el país y la autorización de cupos para el pago de las importaciones. El efecto sobre los exportadores colombianos se reflejó en la percepción de inestabilidad cambiaria; los mayores costos en que incurrieron los exportadores de la región debido a la demora en los pagos por sus ventas en este país y la pérdida de competitividad cambiaria en razón de que Venezuela devaluó su moneda 14,2% y Colombia revaluó 3,1%. En el primer semestre de 2004, Venezuela mantuvo un ritmo de devaluación del 20% en términos nominales; esta política comparada con la tendencia revaluacionista de Colombia es una de las inquietudes de los exportadores para lograr mejores resultados en sus ventas.

Tercero, los precios de intercambio se convirtieron en un factor de contención del comercio exterior de la región, porque disminuyeron los precios de exportación 0,7% en el 2003 respecto al 2002, y los de importación 7,8%. Esta situación estuvo relacionada principalmente con el deterioro de los precios de productos agropecuarios e industriales. En el primer semestre de 2004, al igual que lo acontecido en el 2003, los precios no fueron favorables para la región: los precios de las exportaciones disminuyeron 13% y los de las importaciones aumentaron 53%.

Cuarto, Venezuela, al igual que Colombia, son países miembros de la CAN. Respecto a otros países diferentes a los de la CAN, la región cuenta con ventajas arancelarias que oscilan entre el 5% y el 20%. En este sentido, la región tiene ventajas arancelarias con países diferentes a los de la CAN.

4.4 . Perú

En el 2003, la economía peruana creció 4%, fundamentalmente por el buen desempeño de los sectores mineros, que contribuyeron a generar un importante superávit comercial: las exportaciones crecieron 17% y las importaciones 11%, con lo cual alcanzó un superávit comercial de US\$463 millones⁶⁷. Otro rasgo característico fue la disminución del dinamismo del consumo privado, debido a la lentitud del mercado de trabajo que mantuvo la tasa de desempleo urbano (9,3%) similar a la del 2002. En el primer semestre de 2004 se mantuvieron las principales tendencias del 2003 y se prevé para todo el año un crecimiento superior impulsado por las exportaciones y el crecimiento de la inversión privada. En este contexto, teniendo en cuenta el aumento (4%) de las importaciones en el primer trimestre del 2004, respecto al mismo período del 2003, se espera un aumento de la demanda de productos importados.

El crecimiento de los sectores más importantes, como la industria, construcción y agricultura contribuyeron a aumentar las compras en el exterior de materias primas y de bienes de capital, y en especial de bienes de consumo⁶⁸.

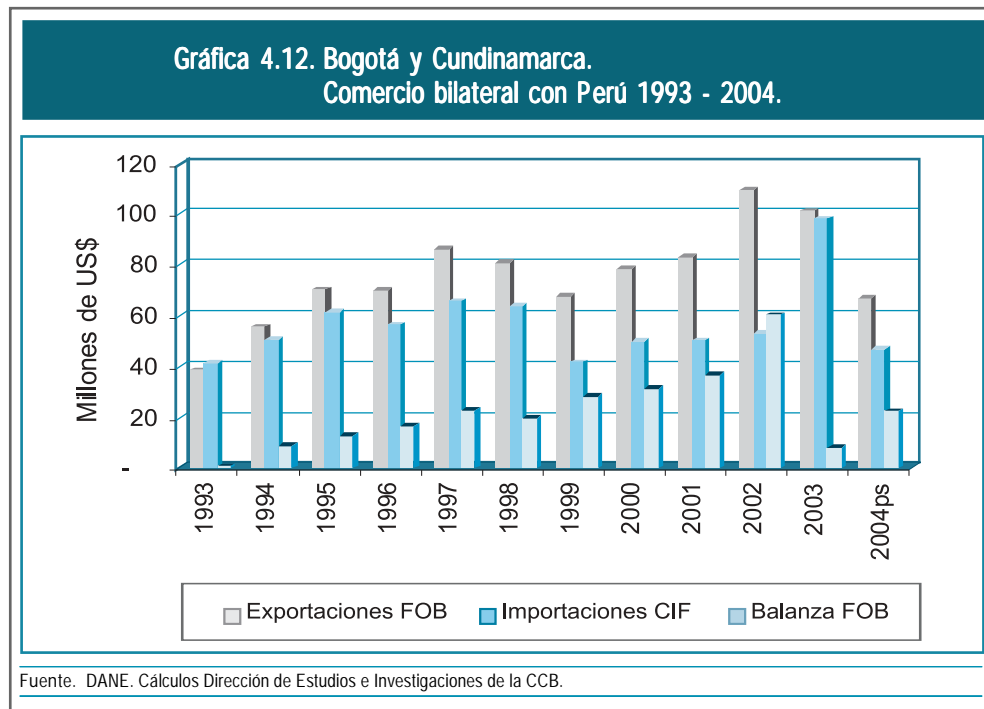
⁶⁷ Véase datos en CEPAL (2003). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, diciembre.

⁶⁸ CEPAL (2004) *Op. cit*

En el 2003, el crecimiento de la demanda externa de ese país no se tradujo en mayores resultados para Colombia, ni para su región Bogotá-Cundinamarca. Las exportaciones de Colombia de US\$394,5 millones disminuyeron 13% en el 2003 respecto al 2002, y las importaciones de US\$193,4 millones aumentaron 20,6%. En el primer semestre de 2004, las exportaciones de Colombia de US\$237 millones, empezaron a crecer (30%) respecto al mismo período del 2003. De la misma manera, las importaciones (US\$120 millones) crecieron 24%.

En el 2003, las exportaciones de la región hacia el mercado peruano de US\$101,5 millones representaron el 25,7% de las ventas de Colombia hacia ese país. Y las importaciones de US\$98,3 millones significaron el 50,8% de las de Colombia de este mercado. La región mantuvo una balanza comercial de bienes favorable de US\$8 millones, valor que se redujo respecto a años anteriores (véase gráfica 4.12).

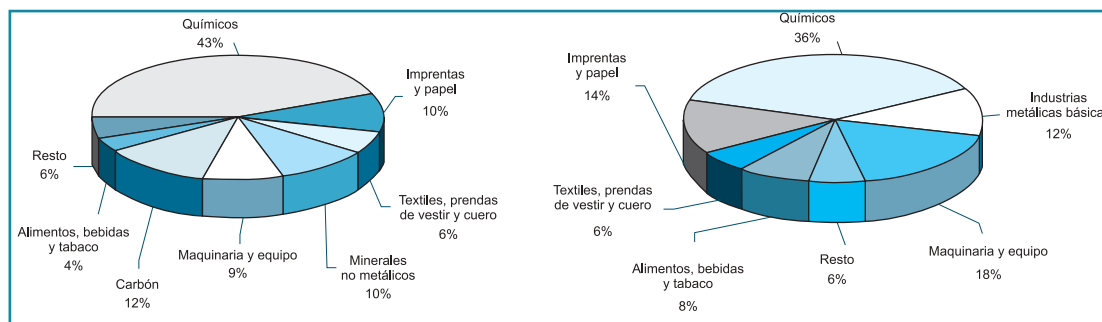
En el primer semestre de 2004, se mantuvo la tendencia de una balanza comercial favorable de US\$123 millones. Las exportaciones de US\$66,7 millones crecieron, y el contrario, las importaciones (US\$22,4 millones) disminuyeron.



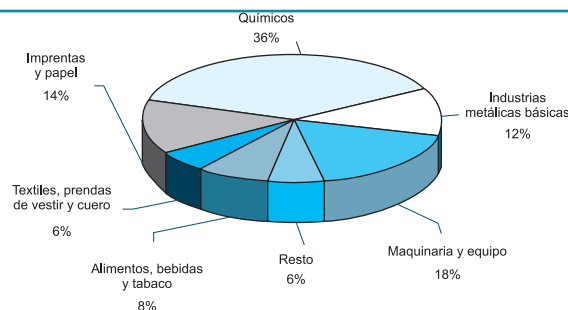
La composición del comercio de la región con Perú, igual que hacia los demás países de la CAN, se caracteriza por la elevada participación de los productos industriales: el 88% en las exportaciones y el 98% en las importaciones. El 76% de las exportaciones de la región fueron: productos químicos, carbón, imprentas y productos de papel, minerales no metálicos y maquinaria y equipo; otras como textiles y prendas de vestir y alimentos representaron el 10% (véase gráfica 4.13). Las importaciones en el 80% se concentraron en productos químicos, maquinaria y equipo, imprentas y productos de papel y metálica básica (véase gráfica 4.14).

La dinámica del comercio no fue positiva para la región, por la disminución de las exportaciones (-7,5%) y el aumento de las importaciones (85%). La caída de las ventas se dio en sectores importantes, como metálica básica (-30%), maquinaria y equipo (-39%), carbón (-25%) y ali-

Gráfica 4.13. Bogotá y Cundinamarca. Composición de las exportaciones hacia Perú - 2003.



Gráfica 4.14. Bogotá y Cundinamarca. Composición de las importaciones desde Perú - 2003.



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

mentos (-9%). Las importaciones aumentaron en maquinaria y equipo (ocho veces), imprentas y productos de papel (se triplicaron), químicos (duplicaron), alimentos, bebidas y tabaco (31%) entre los más importantes; y disminuyeron las de productos mineros (40%) y textiles y prendas de vestir (-7%).

En el primer semestre de 2004, respecto a igual período del 2003, las exportaciones regionales crecieron 26,7%, en especial las de productos industriales (23,3%) que en el 2003 disminuyeron. Los productos de la industria metalmeccánica (se duplicaron), imprentas y editoriales (54%) y químicos (23%) lideraron el buen desempeño. La caída de 5,5% de las importaciones se dio principalmente por la disminución de 7,8% en las compras de la industria, en productos químicos (-28,5%), minerales no metálicos (-22%) e imprentas y productos de papel (-21%); en los demás sectores las compras crecieron.

El comercio de la región con Perú es relativamente diversificado. En el 2003, las exportaciones se realizaron a través de 870 subpartidas arancelarias (arancel colombiano a 10 dígitos) de las cuales el 98% son productos industriales. Las importaciones están más orientadas hacia los productos industriales: de las 561 subpartidas, el 96% corresponden a esta clase de productos.

Factores que incidieron en el comportamiento del comercio de la región

Entre los factores que incidieron en la dinámica del comercio de la región con Perú se encuentran: la demanda, la política cambiaria, los precios de intercambio y la integración.

Primero, el comportamiento de la demanda externa, identificada por el crecimiento de sus importaciones, fue positiva, así como la demanda interna que creció 3,9%⁶⁹; sin embargo, para la región los resultados fueron adversos, porque se redujeron las ventas hacia ese país. Las importaciones de Perú en bienes intermedios y de capital crecieron 19,3% y 7% y las exportaciones de la región en esta clase de bienes disminuyeron 1,6% y 37% respectivamen-

te. En el primer semestre de 2004, las tendencias de la demanda para los productos de la región indican buenos resultados, que dejarán al final del año un desempeño mejor que el registrado en el 2003.

Segundo, la política cambiaria fue un factor que favoreció más las importaciones que las exportaciones, porque la revaluación real en Perú de 1,2%⁷⁰ fue inferior al 3,1% de la registrada en Colombia; es decir, para los exportadores la relación cambiaria fue un factor negativo, tal como lo han señalado en las encuestas⁷¹. En el primer semestre de 2004, la depreciación del tipo de cambio fue leve frente al último trimestre de 2003; por el contrario, Colombia revaluó, con lo cual los exportadores de la región siguieron aumentando sus costos cambiarios.

Tercero, los precios de intercambio limitaron las exportaciones porque se redujeron 7,4% en el 2003, respecto al 2002; por el contrario, con una disminución del 11,5% favorecieron las importaciones. Esta situación afectó en especial los bienes industriales y en menor medida el carbón que registraron los descensos de precios más pronunciados en las exportaciones regionales. En el primer semestre de 2004, los precios de exportación se redujeron 7,1% respecto a igual período de 2003, en especial los productos industriales (-23%), el renglón más importante para la región.

4.5 . México

En el 2003, el desempeño de la actividad económica de México fue calificado de modesto, puesto que el PIB creció sólo 1,3%⁷², cifra inferior a la esperada, aunque superior a la del 2002 (0,8%)⁷³. Este crecimiento estuvo liderado por las exportaciones, la inversión⁷⁴ y por los sectores agrícola (4,6%), servicios (4,1%) y la industria (3,2%)⁷⁵.

En el primer semestre de 2004, la economía mexicana empezó a mostrar mejores resultados, por lo cual se espera para final de año un crecimiento del PIB del 4%, impulsado por la demanda interna y externa⁷⁶.

Las exportaciones determinadas en 80% por su mercado más importante, el de Estados Unidos⁷⁷, crecieron 2,6%. Las importaciones mexicanas crecieron solo 1,1%, en parte por la lenta recuperación del consumo interno, que afectó principalmente las de bienes de consumo y de

⁷⁰ Véase Inflación y tasa de cambio en BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ (2004). *Op. cit.*

⁷¹ Véase capítulo 6 de este informe.

⁷² BANCO DE MÉXICO (2004). *Resumen informe anual 2003*. Ciudad de México, abril.

⁷³ CEPAL (2003). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, diciembre.

⁷⁴ The Economist Intelligence Unit (2004). www.la.viewswire.com. julio.

⁷⁵ BANCOLDEX (2004). *Reporte México*. Bogotá, julio.

⁷⁶ CEPAL (2004) *Op. cit.*

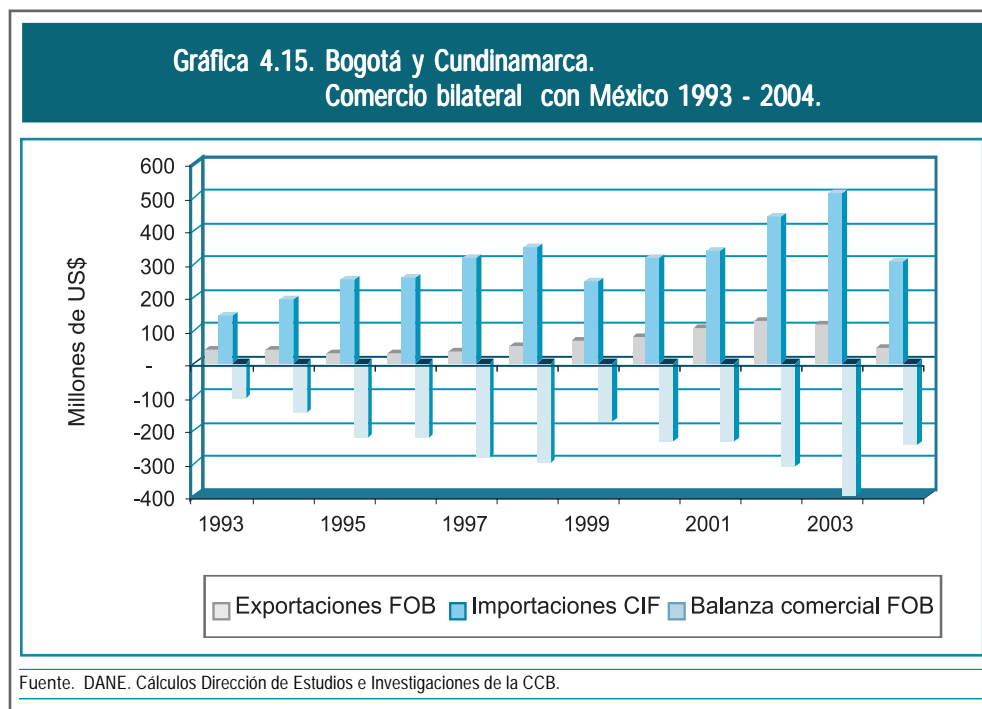
⁷⁷ En México se ha observado que su actividad económica, producto de la apertura comercial en el NAFTA, ha tenido un creciente grado de sincronización con el ciclo económico de Estados Unidos. Véase RAMOS, Manuel y CHIQUIAR CIKUREL, Daniel (2004) *La transformación del patrón de comercio exterior mexicano en las segunda mitad del siglo xx: Bancomex Comercio Exterior*, Vol. 54, No. 6, junio de 2004.

capital que tienen una elevada dependencia de Estados Unidos. En el primer semestre de 2004, las importaciones mexicanas aumentaron 11,9% respecto a igual período de 2003, debido a la reactivación productiva que impulsó la compra de materias primas y bienes de consumo.

El aumento de la demanda de productos extranjeros de México favoreció las ventas de Colombia en ese mercado, pero no las de la región Bogotá-Cundinamarca. En el 2003, las exportaciones de Colombia hacia ese mercado de US\$357 millones aumentaron 15% respecto al 2002, y las importaciones US\$744 millones también aumentaron 9%. En el primer semestre de 2004 respecto a igual período de 2003, las exportaciones crecieron 32%, fundamentalmente por la venta de productos tradicionales (167%) y en menor medida por los no tradicionales (18%) que de todas maneras registraron un buen desempeño.

En el 2003, las exportaciones de la región hacia el mercado mexicano de US\$117 millones representaron el 33% de las ventas de Colombia hacia ese país. Y las importaciones de US\$513 millones significaron el 69% de las de Colombia de este mercado. De esta manera, la región mantuvo una balanza comercial de bienes negativa, de US\$396 millones, característica que ha sido tradicional en la región (véase gráfica 4.15).

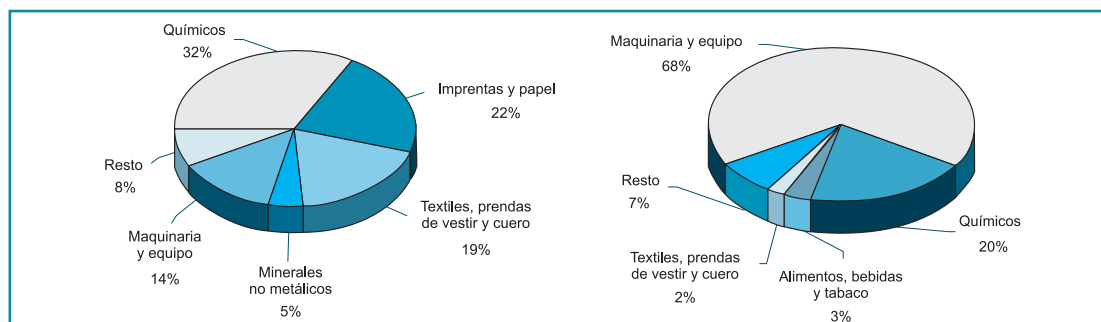
En el primer semestre del 2004, las exportaciones de la región de US\$44.8 millones disminuyeron 31%, mientras que la importaciones de US\$306 millones crecieron 45%, con lo cual, permaneció el déficit de la balanza comercial (US\$245 millones).



La composición del comercio de la región con México es similar a la de los países de la CAN. El comercio principalmente de productos industriales representaron el 97% en las exportaciones y el 99% en las importaciones. Los principales bienes de exportación fueron los productos químicos, imprentas y productos de papel y maquinaria y equipo que concentraron el 87,5% de las de la región, seguidas de alimentos con el 5% (véase gráfica 4.16). Las importaciones (87%) se concentraron en maquinaria y equipo y productos químicos (véase gráfica 4.17).

Gráfica 4.16. Bogotá y Cundinamarca. Composición de las exportaciones hacia México - 2003.

Gráfica 4.17. Bogotá y Cundinamarca. Composición de las importaciones desde México - 2003.



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

La dinámica del comercio no fue positiva para la región: las exportaciones disminuyeron (-7,9%) y las importaciones aumentaron (16,8%). La caída de las ventas se dio en los sectores importantes: productos químicos (21,1%), maquinaria y equipo (12%) y alimentos, bebidas y tabaco (14%); y aumentaron en metálica básica (se duplicaron), minerales no metálicos (35%), textiles (9%) y madera (6%) principalmente. Las importaciones aumentaron en todos los sectores, con excepción de productos agrícolas (-53%), minerales no metálicos (-23%), imprentas y productos de papel (-20%), y alimentos, bebidas y tabaco (-10%).

En el primer semestre de 2004, respecto a igual período de 2003, la caída de las exportaciones se dio con mayor intensidad en la mayoría de los sectores de la industria, principalmente en productos químicos (67%), maquinaria y equipo (34%), e imprentas y editoriales (15%). Estos mismos sectores que concentran la mayor parte de las importaciones y aumentaron sus compras 0,2%, 63%, y 35%, respectivamente.

El comercio de la región con México concentra en exportaciones y es relativamente diversificado en importaciones. En el 2003, las exportaciones se realizaron a través de 688 subpartidas arancelarias (arancel colombiano a 10 dígitos) de las cuales el 97% son productos industriales. Las importaciones están más orientadas hacia los productos industriales; de las 1.733 subpartidas el 97,5% corresponden a esta clase de productos.

Factores que incidieron en el comportamiento del comercio de la región

Entre los factores que incidieron en la dinámica del comercio de la región con México se encuentran: la demanda, la política cambiaria, los precios de intercambio y la integración.

Primer, la demanda por productos del exterior aumentó en México, sin embargo, esta situación no favoreció los productos de la región, que por el contrario perdieron algunos nichos en ese mercado, como en bienes de consumo (-16%) y de capital (-12%), principalmente. En el primer semestre de 2004, las mejores condiciones en ese país, en lugar de contribuir a mejorar las ventas regionales, agravaron su caída.

Segundo, la política cambiaria fue un factor que contribuyó a limitar las exportaciones de la región y a favorecer sus importaciones, mientras que Colombia revaluó 3,3% su moneda,

México devaluó cerca del 8,1%⁷⁸. En el primer semestre de 2004, la política cambiaria de México y Colombia conservó el mismo comportamiento del año anterior, con lo cual los exportadores de la región siguieron encontrando dificultades por esta vía, puesto que, en términos nominales, la moneda de ese país se devaluó 5,2% y la de Colombia se revaluó 3,9%.

Tercero, los precios de intercambio limitaron las exportaciones porque en el 2003 respecto al 2002, el precio de la carga exportada se redujo 29%. Por el contrario, los importadores encontraron precios superiores (32%). La caída de los precios fue generalizada para todos los grupos de bienes exportados, en especial los de capital y de consumo. Mientras que los precios de las importaciones favorecieron solo a los compradores de bienes de capital, porque disminuyeron 38%. En el primer semestre de 2004, los precios de las exportaciones siguieron cayendo (-26%) y los de las importaciones aumentando (2,2%).

Cuarto, el comercio de la región Bogotá Cundinamarca con México tiene como marco específico el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Colombia, México y Venezuela, G3, en 1994. El tratado estableció un programa de desgravación arancelaria del 10% anual, es decir, que en el 2004 al cumplirse el último período de liberalización, alrededor del 90% del universo arancelario negociado queda libre de aranceles entre los tres países. Esto significa que productos de la región de sectores como confecciones, cuero y sus manufacturas y otras prendas de vestir, del sector de plástico y químico, metalmecánico y algunos productos de la industria gráfica, podrán ser importados entre los países del acuerdo con cero arancel.

El resultado de este tratado ha sido el fortalecimiento de las exportaciones de productos industriales de la región que pasaron de US\$28 millones en 1994 a US\$113 millones en el 2003. Sin embargo, persisten obstáculos que impiden llegar con mayor facilidad al mercado mexicano: uno es la dificultad para obtener visas; otro, la falta de conocimiento de las normas técnicas de ese país por los empresarios colombianos y finalmente el atraso de las aduanas de ese país.

4.6. Unión Europea

La Unión Europea, UE, es uno de los mercados más grandes del mundo; sin embargo, para la región Bogotá - Cundinamarca y para Colombia, éste es un mercado en el que la incursión de los exportadores ha sido relativamente baja; y muy importante como proveedor de bienes.

El 2003 fue para la UE un año de bajo crecimiento económico, el PIB creció menos del 1%⁷⁹, principalmente por las exportaciones y la inversión. Sin embargo, las importaciones fueron dinámicas, crecieron 19%, para productos diferentes a los intracomunitarios. Las proyecciones económicas para la UE señalan que el 2004 será un año en el cual su crecimiento será mayor que el del 2003 y contribuirá de manera más intensa a dinamizar el comercio internacional.

En el 2003, el comercio de Colombia con la UE fue relativamente dinámico. Las exportaciones de US\$1.685 millones crecieron 14,4% respecto al 2002 y las importaciones de US\$2.147

⁷⁸ CEPAL (2003). *Op. cit.*

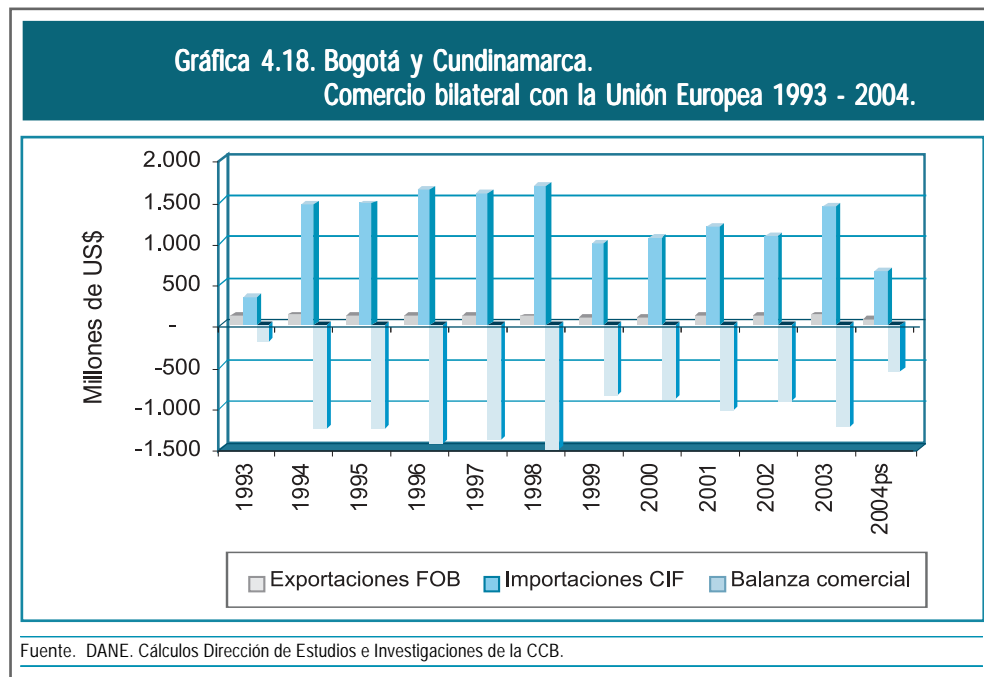
⁷⁹ COMISIÓN EUROPEA (2004). *Informe general sobre la actividad de la Unión Europea*. Febrero. <http://europa.eu.int/abc/doc/off/rg/es/2003/index.htm>.

millones aumentaron 18%. Un instrumento importante que ha facilitado el acceso al mercado de la UE es el Sistema General de Preferencias, SGP, que exime de arancel a productos importantes como las flores, bananos, entre otros. En el primer semestre de 2004, respecto al 2003, las exportaciones siguieron creciendo (10%), al igual que las importaciones (1,6%).

En la composición de las exportaciones colombianas hacia la UE predominaron las ventas de productos tradicionales que representaron el 64,3% (US\$1200 millones) de las exportaciones totales, y fueron más dinámicas (15,4%) que las no tradicionales (12,7%).

En el 2003, las exportaciones de la región Bogotá-Cundinamarca hacia la UE de US\$126 millones representaron el 6,7% de las ventas de Colombia hacia ese mercado. Y las importaciones de US\$1.435 millones significaron el 67% de las de Colombia de este mercado. De esta manera, la región mantuvo su tradicional déficit en la balanza comercial que en el 2003 llegó a US\$1.234 millones, es decir, US\$321 millones más que en el 2002. (véase gráfica 4.18).

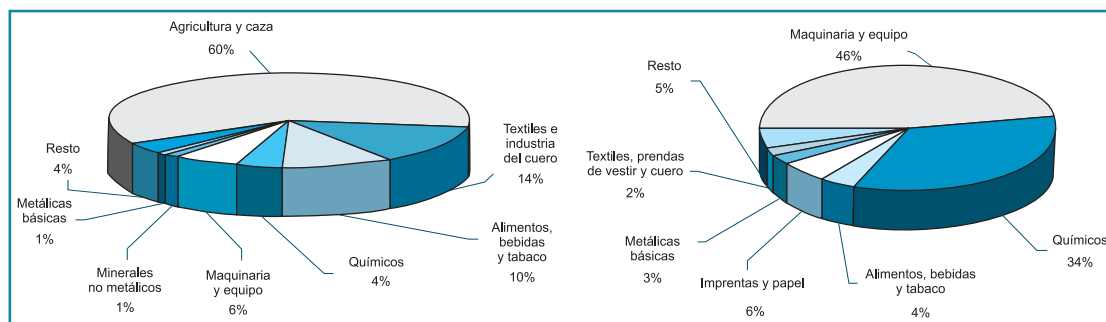
En el primer semestre de 2004, como ha sido tradición, la balanza comercial de la región fue negativa (US\$559 millones), debido a que las importaciones superaron en diez veces las exportaciones.



La composición del comercio de la región con la UE fue similar a la de Estados Unidos y diferente a la de los países de la CAN, por la elevada participación de los productos agrícolas (60,5%) en las exportaciones y la tendencia estructural del déficit de la balanza comercial, y similar por la elevada participación de los productos industriales (98%) en las importaciones. Los principales bienes de exportación de la región son productos no tradicionales, entre los cuales se encuentran: las flores, seguidas de textiles, prendas de vestir y cueros y alimentos, bebidas y tabaco que concentraron el 84% de las de la región. Otros sectores como minerales maquinaria y equipo y productos químicos representaron el 10% (véase gráfica 4.19). En las

Gráfica 4.19. Bogotá y Cundinamarca.
Composición de las exportaciones
hacia la Unión Europea - 2003.

Gráfica 4.20. Bogotá y Cundinamarca.
Composición de las importaciones
desde la Unión Europea - 2003.



Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

importaciones, maquinaria y equipo y productos químicos concentraron el 81% de las compras regionales; también fueron importantes imprentas y editoriales y alimentos, bebidas y tabaco con el 10% (véase gráfica 4.20).

La dinámica del comercio con la UE fue positiva para la región. En el 2003, las exportaciones aumentaron 8,6% y las importaciones (32,2%). Las exportaciones de la industria fueron las más dinámicas (45%), en especial minerales no metálicos (se triplicaron), metálicas básicas (se duplicaron), textiles y prendas de vestir y cuero (78%) y alimentos, bebidas y tabaco (78%); por el contrario, imprentas y productos de papel (-30%) y maquinaria y equipo (-11%) disminuyeron sus ventas a ese mercado. Como en el caso de las exportaciones agrícolas a Estados Unidos, hacia la UE se destacó también la lentitud de crecimiento (3,8%) de éste, que es el principal renglón de exportación de la región.

Las importaciones de la región aumentaron (32,2%), en especial en los sectores más importantes maquinaria y equipo (64%) y productos químicos (13%). En los demás sectores también aumentaron, a excepción de imprentas y productos de papel (-6%), minerales no metálicos (-4,3%) y textiles y prendas de vestir (-4%).

En el primer semestre de 2004, contrario a lo ocurrido en el 2003, el comercio exterior de la región con la UE retrocedió. Respecto al primer semestre de 2003 cayeron las exportaciones 5,8% y las importaciones 8%. El retroceso en las exportaciones estuvo a cargo de los productos industriales (-32%) como alimentos, bebidas y tabaco (-91%) y textiles y prendas de vestir (-26,5%); por el contrario, los productos de la agricultura, caza y pesca aumentaron 12%. En las importaciones, los productos industriales cayeron 7,8%, principalmente por la disminución de las compras de maquinaria y equipo (-14,5%) y de productos químicos (2%), los dos de mayor incidencia en las compras regionales.

El comercio de la región con la Unión Europea es relativamente diversificado. En el 2003, las exportaciones se realizaron a través de 506 subpartidas arancelarias (arancel colombiano a 10 dígitos) de las cuales el 87% son productos industriales. Las importaciones están más orientadas hacia los productos industriales; de las 4.400 subpartidas, el 97% corresponden a esta clase de productos.

Factores que incidieron en el comportamiento del comercio de la región

Entre los factores que incidieron en la dinámica del comercio de la región con UE se encuentran: la demanda, la política cambiaria, los precios de intercambio y el SGP.

Primero, hacia este mercado la región vendió principalmente productos agrícolas. En el 2003, la región mantuvo una presencia más activa y alcanzó el valor más alto en sus exportaciones, debido al buen desempeño de productos industriales, en especial prendas de vestir y químicos, productos con mayor demanda en los países de la UE; 78% de las importaciones son bienes manufacturados. En el primer semestre de 2004, las ventas a la UE disminuyeron, pese a que ese mercado creció. Al parecer, algunas empresas están orientando sus ventas a otros mercados como el de Estados Unidos, que ofrece más ventajas y mejores oportunidades de negocio.

Segundo, la relación cambiaria favoreció la competitividad de nuestras exportaciones hacia la zona euro, haciéndolas más baratas para el importador de ese mercado. En el 2003, la revaluación nominal del euro fue 15,8% y la del peso colombiano 3,1%. En el primer semestre de 2004, Colombia mantuvo la tendencia revaluacionista, lo cual, es un factor que puede estar influyendo en las decisiones de exportación y disminuir la incursión en este mercado.

Tercero, los precios de intercambio limitaron las exportaciones porque, en el 2003, respecto al 2002 se redujeron 8,5%, e incentivaron a los importadores con una reducción de precios de 14,5%. Esta situación afectó las exportaciones de bienes agrícolas (-3,9%) y favoreció las de productos industriales (20%), entre las que se encuentran imprentas, químicos y minerales no metálicos que registraron aumentos superiores al 15% en sus precios. En el primer semestre de 2004, los precios de las exportaciones regionales, como en los años inmediatamente anteriores siguieron disminuyendo (-8,9%); por el contrario, los de las importaciones aumentaron (3%).

Cuarto, factor importante de impulso a las exportaciones de la región es el trato preferencial SGP que otorga la Unión Europea a exportaciones de países en desarrollo como Colombia, y que beneficia a todos los productos agrícolas e industriales, con excepción de armas y municiones. Esto significa que hay importantes oportunidades para los exportadores de la región, pero su aprovechamiento está asociado a la capacidad de llegar a nichos de mercado con diseño, exclusividad, calidad y precios competitivos. Algunos países en América Latina han incursionado en este mercado de manera exitosa con productos agroindustriales (Chile) y confecciones (México).

Cuadro 4.1. Bogotá y Cundinamarca.
Exportaciones hacia los principales mercados de destino 2003.

Miles de US\$ FOB

Descripción	Valores FOB					
	USA	Venezuela	Ecuador	México	Perú	UE
Exportaciones de Colombia hacia	5'758.230	693.494	778.556	356.559	394.470	1'864.875
Exportaciones de la región hacia	798.319	226.876	242.818	116.814	101.467	125.752
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	477.298	6.502	588	1.251	45	76.930
Agricultura y caza	474.997	6.499	574	967	27	76.059
Silvicultura y extracción de madera	246	3	14	3	18	294
Pesca	2.054	-	-	281	-	577
Minería y canteras	26	40	5.088	139	12.237	56
Carbón	-	33	4.807	139	11.909	-
Petróleo crudo y gas	0	-	-	-	-	-
Extracción de minerales	26	8	280	0	328	56
Industria	310.954	220.247	237.127	112.735	89.183	47.361
Alimentos, bebidas y tabaco	7.885	27.270	12.524	5.555	3.726	12.338
Textiles, prendas de vestir y cuero	69.461	35.082	29.846	22.418	6.041	16.981
Madera, muebles y sus productos	41.309	1.950	915	279	606	631
Imprentas y productos de papel	13.347	22.507	21.225	25.426	10.483	861
Químicos	40.286	87.693	71.464	38.339	44.167	5.313
Minerales no metálicos	42.596	6.438	11.063	3.355	10.269	1.794
Metálicas básicas	16.948	1.370	5.182	296	3.080	1.252
Maquinaria y equipo	27.801	34.228	81.313	16.086	9.216	7.275
Otras industrias	11.323	3.710	3.595	981	1.594	917
Resto	10.041	86	16	2.690	3	1.405

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. Datos provisionales.

Cuadro 4.2. Bogotá y Cundinamarca.
Importaciones desde los principales mercados de origen 2003.

Miles de US\$ CIF

Descripción	Valores FOB					
	USA	Venezuela	Ecuador	México	Perú	UE
Importaciones de Colombia desde	4'081.181	727.417	409.667	744.375	193.370	2'147.002
Importaciones de la región desde	2'221.778	394.020	206.655	512.611	98.318	1'434.874
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	103.313	198	7.584	3.697	777	29.250
Agricultura y caza	101.293	198	7.584	3.697	776	28.726
Silvicultura y extracción de madera	1.700	-	0	-	0	511
Pesca	321	-	-	-	0	12
Minería y canteras	4.473	877	10.454	832	1.410	2.558
Carbón	16	0	-	-	6	-
Petróleo crudo y gas	33	238	10.453	-	-	0
Extracción de minerales	4.425	640	1	832	1.410	2.551
Industrias	2'107.601	388.217	188.449	507.631	95.899	1'401.590
Alimentos, bebidas y tabaco	40.589	31.460	31.822	16.080	7.691	51.425
Textiles, prendas de vestir y cuero	46.818	4.460	10.856	12.202	5.435	26.328
Madera y muebles	4.139	7.780	590	131	38	5.099
Imprentas y productos de papel	32.958	2.718	2.355	8.911	13.513	79.084
Químicos	546.285	143.407	19.371	101.106	36.505	485.595
Minerales no metálicos	11.412	5.720	4.765	6.393	1.091	22.163
Metálicas básicas	24.956	116.094	5.360	14.701	11.624	43.347
Maquinaria y equipo	1'389.818	75.446	112.661	344.887	17.522	677.570
Otras industrias	10.626	1.132	669	3.220	2.482	10.979
Resto	1.976	4.729	169	452	232	1.476

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. Datos provisionales.

Cuadro 4.3. Bogotá y Cundinamarca.
Exportaciones hacia los principales mercados de destino
Primer semestre 2004.

Miles de US\$ FOB

Descripción	Valores FOB					
	USA	Venezuela	Ecuador	México	Perú	UE
Exportaciones de Colombia hacia	3'088.843	586.829	436.687	236.692	237.397	1'048.136
Exportaciones de la región hacia	422.434	187.029	127.330	48.163	66.796	66.282
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	242.534	3.850	409	580	32	46.263
Agricultura y caza	240.906	3.846	405	349	24	45.716
Silvicultura y extracción de madera	91	4	4	0	7	147
Pesca	1.537	-	-	231	-	400
Minería y canteras	5	100	319	418	9.149	3
Carbón	-	41	57	418	8.816	-
Petróleo crudo y gas	-	-	-	-	-	-
Extracción de minerales	5	59	262	-	332	3
Industria	177.192	182.934	126.588	46.425	57.615	19.192
Alimentos, bebidas y tabaco	36.305	16.350	6.967	1.919	1.946	873
Textiles, prendas de vestir y cuero	38.931	34.257	13.442	11.254	2.840	7.394
Madera, muebles y sus productos	6.800	1.643	1.227	565	182	471
Imprentas y productos de papel	6.398	14.047	14.372	10.752	7.720	1.244
Químicos	24.443	62.534	35.076	13.794	28.953	3.879
Minerales no metálicos	16.781	7.879	6.906	913	4.267	860
Metálicas básicas	4.971	893	4.342	138	2.871	478
Maquinaria y equipo	38.932	42.809	42.260	6.718	8.371	3.575
Otras industrias	3.633	2.524	1.997	374	463	418
Resto	2.703	145	14	739	2	825

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. Datos provisionales.

Cuadro 4.4. Bogotá y Cundinamarca.
Importaciones desde los principales mercados de origen
Primer semestre 2004.

Miles de US\$ CIF

Descripción	Valores FOB					
	USA	Venezuela	Ecuador	México	Perú	UE
Importaciones de Colombia desde	2'263.718	485.178	199.718	474.344	119.599	1'056.742
Importaciones de la región desde	1'011.020	220.788	96.012	306.031	46.901	661.372
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	74.498	1	2.967	593	501	6.904
Agricultura y caza	73.117	1	2.967	593	501	6.748
Silvicultura y extracción de madera	1.196	-	0	0	-	156
Pesca	185	-	-	-	-	-
Minería y canteras	1.896	418	20.406	782	1.776	1.664
Carbón	12	-	-	-	-	18
Petróleo crudo y gas	14	127	20.406	-	-	3
Extracción de minerales	1.869	290	-	782	1.776	1.644
Industrias	932.210	219.818	72.579	304.378	44.566	651.712
Alimentos, bebidas y tabaco	21.676	10.889	11.058	8.953	4.251	23.362
Textiles, prendas de vestir y cuero	32.640	3.636	4.874	7.836	3.507	12.446
Madera y muebles	1.165	4.985	395	99	9	3.436
Imprentas y productos de papel	14.998	1.287	1.168	5.101	5.571	38.371
Químicos	225.376	78.833	9.104	47.680	18.143	235.075
Minerales no metálicos	5.458	3.151	2.452	3.629	451	9.560
Metálicas básicas	6.347	68.797	2.570	10.618	6.962	22.779
Maquinaria y equipo	620.956	47.761	40.759	218.348	4.920	301.757
Otras industrias	3.593	481	200	2.115	753	4.927
Resto	2.417	551	59	279	59	1.092

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. Datos provisionales.

5. Principales empresas exportadoras en la región

Este capítulo presenta el comportamiento de las exportaciones de las veinte empresas que registran el mayor valor en las ventas externas de la región.

Entre el 2002 y el 2003, aumentó (3.2%) el número de empresas exportadoras de 4.949 a 5.105, aunque el valor promedio de sus ventas se redujo 10%. En el 2003 se vincularon más empresas a la actividad exportadora, pero con ventas inferiores a las del 2002: 4.949 empresas en el 2002 vendieron US\$2.194 millones, mientras en el 2003, lo hicieron 5.105 empresas con ventas por US\$2.040 millones.

Si bien, aumentó el número de exportadores, se mantuvo baja la participación en el total de las empresas de la región. En el 2003, de las 206 mil empresas de Bogotá y Cundinamarca, las exportadoras eran la minoría (2.5%) con un valor equivalente al 9,5% del valor de la producción regional; situación que permanece aún agregando todas las demás empresas que realizaron alguna actividad de comercio exterior (exportaciones e importaciones): la participación en número de empresas llegó a 7%⁸⁰.

Por tamaño, las empresas grandes son las que realizan la mayor parte de las exportaciones. En el 2003, las cien empresas más exportadoras realizaron ventas superiores a US\$4 millones, (el 56% de las exportaciones de la región). En las exportaciones de la región, el 24% fue generado por veinte empresas⁸¹, aunque sus ventas fueron menores (10%) a las del año anterior. (véase cuadro 5.2). Así mismo, en catorce sectores productivos, con participación superior al 2% en el valor total de las exportaciones de la región, se concentró (81.3%) el valor de las exportaciones regionales. (véase cuadro 5.1).

⁸⁰ Véase al respecto. CCB (2004). *Observatorio económico de Bogotá. El comportamiento empresarial de Bogotá, 2000 – 2003*. No 14, Bogotá, abril.

⁸¹ En el 2003, el 72% de las exportaciones fue realizado por empresas con exportaciones superiores a US\$1'867.000

Cuadro 5.1. Bogotá y Cundinamarca.
Participación de los principales sectores en las exportaciones (%).

Sectores	2002	2003
Seleccionados	85,9	83,5
Agropecuario	28,2	30,8
Otros químicos	11,7	9,9
Textiles	6,0	7,0
Plásticos	4,7	5,6
Imprentas y editoriales	4,6	5,1
Material de transporte	8,8	3,4
Maquinaria eléctrica	4,9	3,3
Tabaco	1,7	2,6
Vidrio y sus productos	2,4	2,5
Alimentos	2,3	2,5
Cuero y sus derivados	2,1	2,3
Muebles de madera	0,9	2,3
Metálicos, excepto maquinaria y equipo	2,7	2,2
Maquinaria no eléctrica	2,6	2,1
Químicos industriales	2,1	1,9

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Debido a las dificultades en los mercados internacionales la participación de las empresas más exportadoras se redujo (un punto porcentual), en las exportaciones regionales. De otra parte, la alta participación de empresas extranjeras y/o con capital extranjero fue otra característica de las veinte empresas más exportadoras.

Los productos de exportación más importantes de las veinte empresas fueron flores, tabaco, químicos, vehículos, textiles, alimentos, imprentas y carbón.

Entre las empresas que registraron disminución en las ventas al exterior se destacaron: Colmotores, Peldar, Abbot, Colombiana Universal de Papeles, Comercializadora Caribbean, Scherin Col S.A., y Bel Star SA. Las demás registraron tasas de crecimiento entre 1.6% y 93% (véase cuadro 5.2).

**Cuadro 5.2. Bogotá y Cundinamarca.
20 principales empresas exportadoras.**

Posición 2003	Exportador	Miles de dólares	
		2002	2003
1	Productora Tabacalera de Col. S.A. Protabaco S. A.	37.273	50.872
2	General Motors Colmotores S.A.	111.193	37.159
3	Proquinal S.A.	27.915	33.127
4	Cristalería Peldar S.A.	34.815	32.038
5	Abbott Labs de Col. S.A.	55.440	28.355
6	Cia. Col. de Cerámica S.A. Colcerámica S.A.	24.645	27.565
7	C.I. Falcon Farms de Col. S.A.	20.523	25.398
8	Manufacturas Eliot S.A.	24.268	24.652
9	Cialz. Intl. Sunshine Bouquet Colombia Ltda.	18.549	24.191
10	The Elite Flower Ltda C.I.	15.229	22.807
11	Colombiana Universal de Papeles	25.719	20.634
12	C.I. Comercializadora Caribbean Ltda.	24.215	20.093
13	Fibrexa Ltda.	16.282	19.387
14	Oca Schering Col. S.A.	22.809	18.651
15	C I Mundo Metal Ltda. Antes J.C. Ochoa Ltda.	10.224	17.753
16	Colcarbón S.A. Cdora. Col. de Carbón S.A.	9.136	17.609
17	Cialz. de Aceite de Palma S.A. - Acepalma S.A.	14.129	17.265
18	C.I. Expdora Interamerican Coal Col. S.A.	12.632	16.335
19	Quebecor World Bogotá S.A. Antes Quebecor Empreandes Col. S.A.	14.751	16.184
20	Bel Star S.A.	21.372	16.175
	Total veinte empresas	541.118	486.251
	Total exportaciones sector	2'194.025	2'040.481
	Total empresas exportadoras	4.949	5.105

Fuente. DANE, DIAN. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

5.1. Sector agropecuario

El sector agropecuario, (caza, silvicultura y pesca) representa el 5% de la producción y el 30.8% de las exportaciones totales de la región. La producción agrícola es relativamente diversificada, destacándose los siguientes productos: flores, caña panelera, papa, maíz, plátano, arroz, cereales, hortalizas y frutales⁸², que se producen principalmente para el consumo local y de otras regiones del país. Las flores son el único producto con orientación exportadora que concentra el 98% del total de las exportaciones del sector.

En el 2003 el crecimiento de las ventas de flores fue bajo (1.6%). Estados Unidos y la Unión Europea fueron los mercados más importantes para la casi totalidad de la producción regional: En los dos mercados las preferencias arancelarias han contribuido a consolidar a la región en las exportaciones de flores como una de las más importantes a nivel mundial.

⁸² Véase GOBERNACIÓN DE CUNDINAMARCA (2003). *Cuentas económicas de Cundinamarca 1999-2002*. Bogotá.

Las características de las veinte empresas más exportadoras del sector agropecuario fueron:

1. Su participación fue baja en el total de las exportaciones agrícolas⁸³. En el 2002 como en el 2003 sus exportaciones (37.8%) fueron inferiores al 40% del total de las exportaciones regionales.
2. El crecimiento de las ventas fue bajo (2.1%), pero superior al del sector (1.6%).
3. La mitad de las 20 empresas aumentó sus ventas. Las de mayor crecimiento fueron Agric Papagayo s a (87%), The Elite Flower Ltda (50%), . Sunshine Bouquet Colombia Ltda. C.I. (31%) y Florimex Col Ltda (24%). Por el contrario, las mayores disminuciones las registraron Floramerica Ltda (32%), C.I. Agrícola Benilda Ltda. (26%) y Flores la Fragancia S A 25.5%).
4. Casi la totalidad de las veinte empresas se dedicó a la exportación de flores.

**Cuadro 5.3. Bogotá y Cundinamarca.
Productos agropecuarios. 20 principales empresas exportadoras.**

Posición 2003	Exportador	Miles de dólares	
		2002	2003
1	Falcon Farms de Colombia SA.	20.523	25.385
2	C.I. Sunshine Bouquet Colombia Ltda. C.I.	18.449	24.168
3	The Elite Flower Ltda.	15.229	22.807
4	Comercializadora Caribbean Ltda.	24.176	20.068
5	C.I. Splendor Flowers Ltda.	19.086	14.570
6	C.I. Hosa Ltda.	12.350	14.027
7	Multiflora Comercializadora Internacional S.A. C.I.	13.263	10.931
8	Vistafloor Corporation Comercializadora Internacional Ltda. C.I.	10.323	10.599
9	S.C.I. Jardines de los Andes S.A.	9.792	9.401
10	Flores de la Sabana S.A.	11.109	8.959
11	C.I. Agrícola Benilda Ltda.	12.063	8.936
12	C.I. Floramerica Ltda.	11.751	8.044
13	S.C.I. Noria S.A. Con Sig	6.707	7.879
14	Agric. Papagayo S.A.	4.088	7.626
15	Florimex Col. Ltda.	5.996	7.433
16	Agroindustria del Riofrio Ltda.	7.125	7.243
17	C.I. Flores de Aposentos Ltda.	6.594	7.221
18	Flores la Fragancia S.A.	9.446	7.039
19	C.I. Flores Condor de Col. S.A.	7.219	6.666
20	Colibri Flowers SA.	5.280	6.292
Total veinte empresas		230.566	235.295
Total exportaciones sector		612.486	622.042
Total empresas exportadoras		724	799

Fuente. DANE, DIAN. Cálculos: Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

⁸³ El grado de concentración exportadora se identifica por la participación del valor de las exportaciones de las veinte empresas en el valor total de las exportaciones del sector en la región así: si la participación es inferior al 40%, el sector tiene un grado de concentración bajo; Si está entre el 41% y el 80% es moderado, y si es igual o mayor que 81%, es alto.

5.2 . Productos metálicos, maquinaria y equipo

La metalmecánica, el segundo grupo de productos más importante de la industria manufacturera después de los productos químicos, concentra el 14% de la producción y el 18% de las exportaciones. Esta actividad fue en el 2002 y 2003 una de las más afectadas por la crisis comercial con Venezuela y Ecuador, mercados importantes para los productos de la metalmecánica.

Los cuatro sectores más importantes de esta industria son: material de transporte, maquinaria eléctrica, maquinaria no eléctrica y metales excepto maquinaria (véase cuadro 5.4).

Las veinte empresas exportadoras de la metalmecánica registraron las siguientes características:

- 1 La concentración en los sectores más exportadores de la industria metalmecánica fue moderada en maquinaria eléctrica y no eléctrica y en metales excepto maquinaria (entre el 41% y 71%), y alta en material de transporte en el que las veinte empresas generaron la mayor parte (89%) de las exportaciones del sector.
- 2 La dinámica exportadora de los cuatro sectores fue negativa. En los tres de menor concentración (maquinaria eléctrica y no eléctrica y en metales excepto maquinaria) las exportaciones de las veinte empresas disminuyeron. En material de transporte, las ventas externas de las empresas más exportadoras cayeron 64.2% y para las del sector también cayeron 63.5%.
- 3 En los cuatro sectores las ventas fueron menores para la mayoría de las veinte empresas, especialmente en material de transporte, sector en el que solo aumentaron para Luminex, Franco América, Corporación para Colombia Koe y CD Sistemas de Colombia.

**Cuadro 5.4. Bogotá y Cundinamarca.
Productos metálicos, maquinaria y equipo
20 principales empresas exportadoras.**

Material de transporte				Maquinaria eléctrica			
Posición 2003	Exportador	Miles de dólares		Posición 2003	Exportador	Miles de dólares	
		2002	2003			2002	2003
1	General Motors Colmotores S.A.	10.615	37.018	1	Siemens S.A.	26.665	10.430
2	Compañía Colombiana Automotriz S.A.	35.988	8.280	2	Topluz S.A.	5.709	4.920
3	C.I. Maresa de Colombia Ltda.	1.489	2.111	3	Luminex S.A.	4.281	4.090
4	Colombiana de Frenos S.A. Cofre	1.625	2.067	4	R. Franco América S.A. y/o Intl. Slot Games S.A.	562	3.633
5	Incolbestos S.A.	2.543	1.828	5	Expojom Ltda.	2.662	3.618
6	Mecanismos Automotrices Ltda.	3.468	1.691	6	Caracol Televisión S.A.	3.444	3.607
7	San Lorenzo S.A.	1.797	1.636	7	Groupe Seb. Colombia S.A.	3.567	3.258
8	No identificado n.r.		1.582	8	CompuData de Colombia Ltda.	2.607	2.761
9	General de Equipos de Colombia S. A. Gecol	2.684	1.452	9	Productora de Cables Ltda. Procables	2.858	2.129
10	C.I. Japan Ltda.	610	842	10	F & E Corporation para Colombia Koe Ltda.	1.771	1.830
11	Gabriel de Colombia S.A.	613	797	11	C.D. Systems de Colombia S.A.	1.675	1.772
12	Terminales Automotrices S.A.	697	554	12	Yazaki Ciemel S.A.	7.557	1.733
13	Espum Latex Ltda.	761	537	13	Warner Music Colombia S.A.	1.434	1.277
14	Andina de Tapizados Ltda.	1.082	514	14	A V E Col. Ltda.	896	1.246
15	Industrias Metálicas Asociadas Imal S. A.	1.184	504	15	RCN Televisión S.A.	2.719	1.007
16	Fundicom Fundiciones y Componentes Automotores S.A.	593	310	16	Asea Brown Boveri Ltda.	917	934
17	Fondo Rotatorio de la Policía Nal	5.959	291	17	Metálicas y Eléctricas Melec S.A.	1.087	859
18	Fabripartes S.A.	1.669	250	18	ESI de Col S.A. C.I.	2	691
19	Sofasa S.A. Soc. de Fab. de Automotores S.A.	490	247	19	Ind. Andina de Iluminación S.A. Inadisa	542	613
20	Ejército Nacional Contaduría Principal	974	-	20	Alstom T&D S.A.	3.861	591
Total veinte empresas		174.842	62.511	Total veinte empresas		74.815	50.999
Total exportaciones sector		193.009	70.385	Total exportaciones sector		108.197	71.899
Total empresas exportadoras		267	245	Total empresas exportadoras		579	517

Maquinaria no eléctrica				Metales excepto maquinaria			
Posición 2003	Exportador	Miles de dólares		Posición 2003	Exportador	Miles de dólares	
		2002	2003			2002	2003
1	Tecnintegral Ltda.	1.410	2.291	1	Empresa Colombiana de Cables S.A. Emcocab	7.244	7.876
2	Bundy Colombia S.A.	2.539	1.974	2	Empresa Colombiana de Clavos S.A. Emcoda	2.787	3.416
3	Oxigenos de Col. Efese Ltda.	S.D.	1.966	3	Productora de Cables Ltda. Procables	6.247	2.142
4	Challenger S.A. / Inelso Ltda.	1.613	1.562	4	Industrias Metálicas Asociadas Imal S.A.	2.208	1.979
5	Melco de Colombia Ltda.	1.964	1.782	5	Series Ltda.	2.150	1.969
6	Challenger S.A. / Inelso Ltda.	1.613	1.562	6	Electromanufacturas S.A.	3.066	1.729
7	Industria de Electrodomésticos S.A.	3.922	1.556	7	Bavaria S.A.	1.607	1.720
8	Industria Superior de Artefactos Ltda.	1.516	1.266	8	Cerraduras de Colombia Cerracol S. A.	1.211	1.247
9	Construcción Norberto Odebrecht S.A.	812	1.228	9	Gutemberg S. A. Fca. de Tornillos Gutemberg	1.519	1.178
10	Multidimensionales S.A.	55	1.171	10	Tapón Corona de Colombia S.A.	5.402	1.110
11	Manu Victor Gaskets Col. S.A. Víctor de Col. S.A.	525	1.069	11	Gen Mil S.A. Talleres	833	768
12	Sociedad Unida de Electrodomésticos S.A.	1.252	762	12	Sadelec Fca. Estruc. Sade Eléctricas Ltda.	460	720
13	Fibrexa Ltda.	S.D.	752	13	Corpacero Marco y Eliécer Sredni y Cia.	787	616
14	Inds Proton Ltda.	85	496	14	Colmallas S.A. / Forster Mutis	182	546
15	General de Equipos de Colombia S. A Gecol	1.409	490	15	Soc de Cialz. Intl Pansell S.A.	516	489
16	Fraco Fábrica Colombiana de Repuestos AUU	823	489	16	Helbert y Cia. Ltda.	301	463
17	Weston Ltda.	801	420	17	Ind. Col. de Tapas Incoltapas S.A.	781	399
18	Consultas Técnicas Ltda. Consultecnic	1.303	220	18	Schlage Lock de Col. S.A.	509	352
19	Schlumberger Surencio S.A.	1.728	122	19	Peralta Perfilería y Cia. Ltda.	1.074	329
20	IBM de Colombia S.A.	96088		20	Exhibidores de Acero Ltda.	50	319
Total veinte empresas		24.331	21.265	Total veinte empresas		38.935	29.369
Total exportaciones sector		57.176	41.868	Total exportaciones sector		60.045	44.631
Total empresas exportadoras		653	569	Total empresas exportadoras		644	679

Fuente. DANE, DIAN. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. S.D. Sin datos para ese año.

5.3. Industria Química

La industria química es la más importante en la manufactura de la región: concentra el 27% de la producción y el 29% de las exportaciones. El mercado de la CAN es el más importante para la mayoría de los bienes y materias primas que produce. A la industria química también la afectó la reducción del intercambio con los países andinos.

Los tres sectores más importantes en las exportaciones de la industria química son: otros productos químicos, plásticos y químicos industriales (véase cuadro 5.5).

Las veinte empresas exportadoras de la industria química presentaron las siguientes características:

- 1 La concentración en los sectores más exportadores de la industria química fue moderada, como en otros productos químicos (79%), y alta en químicos industriales y plásticos, en los que las veinte empresas generaron el 84% de las exportaciones del respectivo sector.
- 2 La dinámica exportadora en los tres sectores fue diferente. En productos plásticos, las exportaciones crecieron para las empresas (12%) como para el sector (10.4%). En otros productos químicos disminuyeron (15%) las ventas externas de las empresas y del sector (22%), al igual que en químicos industriales (8%) y (15%) respectivamente.
- 3 En los tres sectores la mitad de las empresas aumentó las ventas, destacándose el Grupo Farma de Colombia y Ampac CI internacional en el sector de otros productos químicos; Basf Química Colombiana y Clariant en químicos industriales; Flexo Spring y Pavco SA., en productos plásticos.

**Cuadro 5.5. Bogotá y Cundinamarca.
Productos químicos.
20 principales empresas exportadoras.**

Otros productos químicos				Químicos Industriales			
Posición 2003	Exportador	Miles de dólares		Posición 2003	Exportador	Miles de dólares	
		2002	2003			2002	2003
1	Abbott Laboratories de Colombia S.A.	54.558	26.153	1	Productos Fitosanitarios Proficol el CAR	8.655	9.420
2	Química Schering Colombiana S.A.	22.755	18.635	2	Carboquímica S.A.	6.480	6.234
3	Firmenich S.A.	13.452	14.093	3	Clariant (Colombia) S.A.	3.181	5.373
4	Bel Star S.A.	17.797	13.818	4	Basf Química Colombiana S.A.	1.167	3.097
5	Merck Colombia S.A.	10.598	11.757	5	Industria Química Andina y Cia. S.A.	2.699	2.560
6	Schering Plough S.A.	7.739	9.605	6	3M Colombia S.A.	1.582	1.159
7	Compañía Colombiana de Grasas Cogra Lever	9.250	8.895	7	Plásticos Industriales Ltda. Plastin	1.663	987
8	Laboratorios Artibel Ltda / Henkel Colombiana S.A.	9.890	8.384	8	Cyquim de Colombia S.A.	822	650
9	Boehringer Ingelheim S.A.	8.434	7.883	9	Abbott Labs. de Col S.A.	-	470
10	Yanbal de Col. S.A. / Dist. Directa de Belleza S.A.	4.600	6.808	10	Refinadora de Sal S.A. Refisal	506	352
11	Laboratorios La Sante S.A.	9.170	6.035	11	Novartis de Col. S.A. / Ciba Geigy Col. S.A.	312	348
12	Laboratorios Genericos Farmacéuticos S.A. Genfar S.A.	5.110	5.212	12	Petroquímica Colombiana S.A.	14	311
13	Symrise Ltda. y/o Haarmann y Reimer de Col. Ltda.	3.175	3.460	13	Almaviva Alms. Gnrls de Depósito S.A.	-	294
14	Detergentes S.A.	1.833	3.366	14	Bayer de Colombia S.A.	699	293
15	Vitalis S.A. C.I.	1.669	3.080	15	Prods. Qcos. Panamericanos S.A.	330	264
16	Anpac Ltda. C I Com. Internacional	S.D	3.000	16	Sika Andina S.A.	94	229
17	Scandinavia Pharma Ltda.	3.816	2.807	17	Alcoplast Ltda.	228	225
18	Roches Vitaminas de Col S.A.	1.707	2.284	18	Plastinova S.A.	146	221
19	Grupo Farma de Colombia S.A.	56	2.186	19	Aventis Cropscience Colombia Ltda.	7.134	205
20	Carboquímica S.A.	2.829	2.105	20	Simplicol Ltda.	118	204
Total veinte empresas		188.439	159.568	Total veinte empresas		35.830	32.898
Total exportaciones sector		257.498	201.794	Total exportaciones sector		45.939	39.125
Total empresas exportadoras		452	456	Total empresas exportadoras		257	254

Productos plásticos

Posición 2003	Exportador	Miles de dólares	
		2002	2003
1	Proquinal S.A.	23.898	29.888
2	Productores de Envases Farmacéuticos Ltda.	7.703	7.618
3	Multidimensionales S.A.	7.509	7.263
4	Minipak S.A.	9.037	6.862
5	Filtex S.A.	7.684	6.713
6	Alfan Empaques Flexibles S.A.	4.851	6.652
7	Flexo Spring S.A.	1.814	6.031
8	Alusud Embalajes Colombia Ltda.	6.025	4.736
9	Pavco S.A.	5.396	4.394
10	Manufacturas Ajover S.A.	999	2.958
11	Películas Extruidas S.A. Pelex S.A.	2.775	2.195
12	Tapón Corona de Colombia S.A.	1.088	2.161
13	Plásticos Técnicos Ltda.	1.250	2.070
14	Gilpa Ltda Impresores	1.182	1.395
15	Plastilene S.A.	1.060	1.357
16	Solveco S.A. Indu de Plásticos y Espumas	567	1.021
17	Tapas Albert Ltda.	1.257	990
18	Corporación Dexson Ltda. Dexson C	762	954
19	Intalpel S.A.	562	923
20	Industrias Vanyplas S.A.	1.202	783
Total veinte empresas		86.621	96.962
Total exportaciones sector		104.197	115.039
Total empresas exportadoras		639	669

Fuente. DANE, DIAN. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

5.4. Textiles y Cuero

El sector de Textiles, prendas de vestir y cuero, es el tercero en importancia en la industria manufacturera regional. Representa el 11% de la producción y el 17% del valor de las exportaciones. El sector en el 2003 recuperó el dinamismo, principalmente por el crecimiento de las exportaciones hacia Estados Unidos, gracias al ATPDEA que amplió la cobertura a productos del sector. Además, las ventas a Ecuador y México contribuyeron a compensar las menores exportaciones a Venezuela.

Las veinte empresas exportadoras de la industria química presentaron las siguientes características:

- 1 La concentración fue moderada: En textiles y prendas de vestir las veinte empresas realizaron la mayor parte de las exportaciones (78%) del sector, así como en productos de cuero (53%).
- 2 La dinámica exportadora de las veinte empresas fue diferente: En textiles y prendas de vestir, las exportaciones crecieron (14%) en las empresas y (8%) en el sector. En cuero y sus productos las veinte empresas disminuyeron (1%) sus ventas; las demás las aumentaron, lo que permitió que el sector registrara ventas superiores (2.6%) a las del año anterior.
- 3 En los dos sectores aumentó las ventas para la mayoría de las empresas. Los casos más sobresalientes fueron Unifilatin y Textilia en el sector textil; en el de productos de cuero, Cicolcueros e Industrias manufactureras de pieles.

**Cuadro 5.6. Bogotá y Cundinamarca.
Principales empresas exportadoras.
20 principales empresas exportadoras.**

Textiles				Cuero y sus derivados			
Posición 2003	Exportador	Miles de dólares		Posición 2003	Exportador	Miles de dólares	
		2002	2003			2002	2003
1	Manufacturas Eliot Ltda. y Cía. S. en C.	19.801	22.580	1	Omega Leather Ltda.	2.068	2.520
2	Fibrexa Ltda.	16.273	18.357	2	Toys Can Ltda.	1.727	2.067
3	Protela Ltda.	13.139	13.744	3	Petco Ltda.	2.744	1.942
4	Encajes S.A.	8.682	9.822	4	Proalpet Ltda.	2.547	1.756
5	Fábrica Lafayette S.A.	6.183	6.642	5	Daviny Ltda. C.I.	1.140	1.526
6	Textiles Konkord S.A.	3.744	6.214	6	C.I. Colcueros S.A. Col. de Cueros S.A.	27	1.486
7	Textilia Ltda.	1.689	3.684	7	Ind Manuf de Piel e Imapíeles Ltda.	298	1.433
8	Unifi Latin America S A			8	Yuma Crocodile Products S.A. C.I.	1.964	1.415
	Spanco Latin America S.A.	1.362	3.603	9	Nalsani Ltda.	1.448	1.285
9	Proquinal S.A.	3.885	3.236	10	Diseño y Piel Ltda. D&P Ltda.	2.668	1.142
10	Pavco S.A.	2.238	2.983	11	Manufacturas Real Ltda.	1.065	1.074
11	C.I. Dugotex S.A.	2.432	2.841	12	Vespa Leather Ltda.	990	1.048
12	Textiles Miratex S.A. / Unicorp S.A.	2.868	2.642	13	Mister Cano C.I. Ltda.	779	943
13	Industrias Marathon Ltda.	1.430	2.382	14	Inprocueros Ltda.	476	902
14	Invista Colombia S.A. antes Dupont			15	D-lapel S.A.	1.289	882
	Text e Interiors Col. S.A.	S.D.	2.172	16	Manufacturas Volare Ltda.	784	861
15	Productora de Textiles de Tocancipá S.A.			17	C.I. Golden Leather Ltda.	748	802
	Toplex S.A.	2.445	2.133	18	Bisont S Leather Ltda.	1.184	711
16	Hilacol S.A.	2.883	1.979	19	Industria Manufacturera de Partes		
17	Cía. Latinoamericana de Hilados Ltda. Hila	1.589	1.875		Im apar Ltda.	937	689
18	Dupont de Col. S.A.	4.275	1.487	20	Devinil Ltda.	535	679
19	Queentex S.A. C A	776	1.233		Total veinte empresas	25.417	25.164
20	Intexco Ind. Textil Colombiana Ltda.	1.276	1.182		Total exportaciones sector	45.998	47.208
	Total veinte empresas	96.969	110.790		Total empresas exportadoras	368	437
	Total exportaciones sector	131.449	142.103				
	Total empresas exportadoras	644	716				

Fuente. DANE, DIAN. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. S.D. Sin datos para ese año.

5.5. Otros sectores: Imprentas, alimentos, vidrio, muebles de madera y tabaco

En el 2003 los cinco sectores exportaron el 15% (US\$305 millones) de las exportaciones de la región y su desempeño fue favorable: crecieron 16%; aumento (17.4%) el número de empresas exportadoras (de 1.137 en el 2002 a 1.335 en el 2003); las ventas externas aumentaron en muebles de madera (139%), tabaco (40%) e imprentas (3%); y disminuyeron en vidrio (-3.7%) y alimentos (-0.4%).

Los países de la CAN y México fueron los mercados más importantes, sin embargo, la mayor parte del crecimiento de las exportaciones se debió a las ventas a Estados Unidos, como en muebles de madera y tabaco que fueron incorporados en el ATPDEA.

Las principales empresas exportadoras presentaron las siguientes características:

1. Alta concentración en tabaco, vidrio, alimentos y muebles: más del 90% de las exportaciones en cada sector las realizaron las veinte empresas. En imprentas la concentración fue moderada: las principales empresas explicaron el 76% de las ventas externas del sector. En tabaco, una empresa CI Tabaco S.A., con ventas de US\$50.8 millones concentró (95%) la mayor parte de las ventas del sector (US\$53.5 millones)
2. En los cuatro sectores, el desempeño de las empresas fue mejor que el del sector: Las exportaciones de las veinte empresas crecieron en alimentos (71%), imprentas (11.8%), muebles (208%), tabaco (40%) y disminuyeron (3%) solo en vidrio.
3. Los casos más representativos del buen desempeño de las empresas fueron: en tabaco, CI Tabaco SA, que en el 2003 contribuyó con el 95% de las ventas externas del sector. En alimentos Nestle de Colombia que triplicó las ventas. En imprentas Edil Libros aumentó diez veces el valor de sus exportaciones. En vidrio, AGP de Colombia duplicó sus ventas, al igual que MRI Diseño de Interiores en el sector de muebles de madera.

**Cuadro 5.7. Bogotá y Cundinamarca.
Imprentas, alimentos, vidrio y muebles de madera.
20 principales empresas exportadoras.**

Imprentas y editoriales				Productos alimenticios			
Posición 2003	Exportador	Miles de dólares		Posición 2003	Exportador	Miles de dólares	
		2002	2003			2002	2003
1	Quebecor World Bogotá S.A. antes Quebecor	14.751	16.181	1	Comercializadora de Aceite de Palma S.A.	14.1291	7.265
2	Ediciones Ejecutivas Ltda. / D ,Vinni Ltda.	5.152	8.895	2	C.I. Grasas y Aceites Andinos S.A. E M A	7.971	9.604
3	Printer Colombiana S.A.	8.439	7.551	3	Nestlé de Colombia S.A.	2.112	6.905
4	Panamericana Formas e Impresos S.A.	8.402	6.933	4	Alpina Productos Alimenticios S.A. Alpina	3.128	4.246
5	Iglesia Cristiana de Los Testigos de Jehová	6.854	5.768	5	Quala S.A	1.520	2.299
6	Tec. Americanas de Estudio Para Colombia S. A.	3.594	4.828	6	Kellogg de Colombia S.A.	1.414	1.085
7	McGraw Hill Interamericana S.A.	3.425	3.746	7	Dulces la Americana Ltda.	1.348	907
8	Editorial Planeta Colombiana S.A.	1.343	2.774	8	Productos de Maiz S.A. Promasa	550	817
9	Sociedad Bíblica Colombiana	2.122	2.753	9	Disa S.A.	272	497
10	Hogier Gartner y Cía. S.A.	1.205	2.538	10	No Identificado	S.D.	486
11	Asociación Editorial Buena Semilla	2.115	2.356	11	C.I. AR E.U.	S.D.	399
12	Edit. Cinco Recreativa S.A.	1.261	2.354	12	Casa Luker y/o Sucesores de José Jesús Restrepo y Cía. S.A.	550	331
13	OP Gráficas Ltda.	1.829	1.810	13	Comestibles Italo S.A.	376	283
14	Legislación Económica S.A. Legis S.A.	2.235	1.715	14	Triunfo S.A. Fca. de Chocolates Triunfo S.A.	23	275
15	Tecimpre S.A. Impresiones Técnicas Intis S.A.	980	1.704	15	G. y P. C.I. Ltda.	S.D.	263
16	Agendas Empresariales S.A.	1.603	1.657	16	Cía. Nal. de Levaduras Levapan S.A.	28	255
17	Edit. Libros y Libros S.A.	100	1.442	17	Pulpafruit Ltda.	1.910	235
18	Zamora Editores Ltda.	1.963	1.397	18	C.I. Xiogal Ltda.	S.D.	211
19	Cargraphics S.A. (Impresión de publicación)	1.396	1.025	19	Congelados Agrícolas S. A	436	210
20	Editorial Televisa Colombia S.A. y/o Editorial Samra S.A.	1.327	974	20	C.I. Naturandina Ltda.	305	193
Total veinte empresas		70.096	78.402	Total veinte empresas		36.170	46.767
Total exportaciones sector		100.644	103.504	Total exportaciones sector		51.076	50.866
Total empresas exportadoras		588	654	Total empresas exportadoras		136	173

Vidrio y sus productos				Muebles de madera			
Posición 2003	Exportador	Miles de dólares		Posición 2003	Exportador	Miles de dólares	
		2002	2003			2002	2003
1	Cristalería Peldar S.A.	34.528	31.903	1	No identificado	-	24.601
2	Vidrios Templados Colombianos S.A. Vitenco S.A.	6.053	7.157	2	I M A Ind. de Artículos de Madera S.A.	6.665	8.747
3	A G P de Colombia S.A.	3.355	5.623	3	M.R.D. Diseño de Interiores S.A.	473	949
4	Fiberglass Colombia S.A.	2.989	2.542	4	Inds. Exporenso Ltda.	1.131	905
5	O Gara Hess & Eisenhardt de Colombia S.A	444	855	5	Distplex S.A.	537	857
6	Schott Envases Farmacéuticos S.A.	1.063	780	6	Famoc Depanel S.A./ Inds. Famoc Ltda	403	777
7	Vidriera de Caldas Ltda.	S.d.	349	7	Improdema Ltda.	677	633
8	No identificado	S.d.	310	8	Jimeco Ltda.	514	629
9	Cristal S.A.	3.208	199	9	C.I. Coldiseños Muebles Ltda.	643	516
10	Blindcorp de Colombia S.A.	57	197	10	Enchapados de Col. S.A. Endecolsa	163	421
11	Ballistic Technology S.A.	212	179	11	Liat Overseas Corp. Sucursal Colombia C.I.	825	397
12	Armor Internacional Ltda.	49	134	12	The Pottery Ltda. C.I.	216	377
13	Tecnoglass S.A.	S.d.	113	13	Iannini Cialz de Muebles y Cía. Ltda.	422	309
14	Auto Triplex Ltda.	207	110	14	Diseño y Acabados Roch s Ltda.	88	296
15	Duargo Ltda.	S.d.	91	15	Salotti Ltda.	92	197
16	Univir Ltda. Union Indl Vidriera Ltda.	92	86	16	Prods en Madera Pallsandro Ltda.	261	173
17	Bel Star S.A.	55	71	17	Inds. Vanyplas S.A.	146	173
18	Saint Gobain de Col S.A.	59	56	18	Selecta Ebanistería Arquitectónica Ltda.	160	171
19	Dist Córdoba Ltda.	28	55	19	Invs Nobsa E U C I	29	169
20	Factoría del Vidrio S.A. Favidrio S.A.	7	51	20	Archimóvil y Equipos Ltda.	33	169
Total veinte empresas		52.407	50.863	Total veinte empresas		13.479	41.464
Total exportaciones sector		53.295	51.302	Total exportaciones sector		19.202	45.941
Total empresas exportadoras		142	180	Total empresas exportadoras		265	320

Fuente. DANE, DIAN. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB. S.D. sin datos para ese año.

6. Problemas del comercio exterior de la región en el 2003 y primer semestre de 2004

Entre los factores más importantes que afectaron el comportamiento del comercio exterior de la región se destacaron: La tasa de cambio, los precios de los bienes en los mercados externos, la demanda internacional y la competitividad de la región. Adicionalmente se incluyen los problemas que en opinión de los industriales de la región limitaron la actividad exportadora.

6.1. El tipo de cambio

El tipo de cambio afecta el comportamiento del comercio exterior de la región, especialmente el de las exportaciones no tradicionales afectando su competitividad en la medida en que la revaluación encarece los productos en los mercados externos. Para mejorar la competitividad de los productos locales en el exterior se requiere que las empresas mejoren su productividad y la región ofrezca un entorno que facilite la actividad productiva y exportadora con una infraestructura productiva y de servicios de calidad.

La revaluación fue moderada, tanto en el 2003, (3.1%), como en el primer semestre del 2004 (3.9%)⁸⁴. Entre los factores que determinaron ese comportamiento se destacaron: la devaluación del dólar, el ingreso neto de capitales en el último trimestre del 2003 y el aumento de los ingresos por transferencias del exterior que llegó a US\$3.177 millones, 26% más que en el 2002⁸⁵. En América latina⁸⁶ la reevaluación fue generalizada: la baja en las tasas de interés en los países desarrollados, y el crecimiento de la demanda de productos básicos, como petróleo, soya, celulosa, cobre y oro estimuló el ingreso de capitales en la región.⁸⁷

En Bogotá-Cundinamarca la revaluación fue en opinión de los industriales un obstáculo para sostener sus mercados: mientras en enero del 2003, el 75% manifestaba que la tasa de cambio le era favorable a su actividad exportadora, en enero y julio del 2004 solo el 2% y el 6%⁸⁸ tenía igual opinión (véase gráfica 6.1).

⁸⁴ Véase al respecto BANCOLDEX (2004). *Reporte Colombia*. Bogotá, julio.

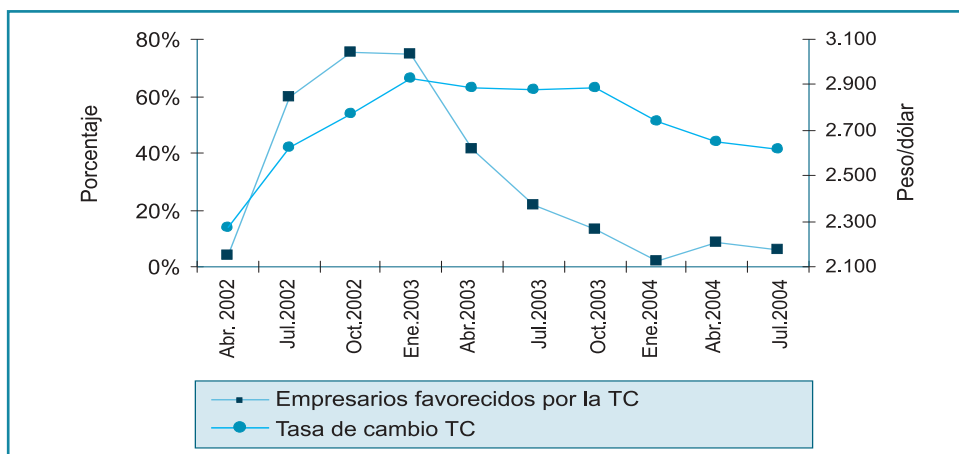
⁸⁵ En junio de 2003 y el mismo mes del 2004, la tasa representativa del mercado se revaluó.

⁸⁶ Véase CEPAL (2003) *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile. Diciembre. En promedio las monedas de América Latina se revaluaron 3.3%. En general, cuando hay liquidez importante en los mercados internacionales, las tasas de interés en los países desarrollados bajan y las tasas de cambio en América Latina se aprecian

⁸⁷ CEPAL (2003). *Op. Cit.*

⁸⁸ Cifra dada con base en la Encuesta de Opinión empresarial. Módulo de exportadores de Fedesarrollo.

Gráfica 6.1. Tasa de cambio. Percepción y comportamiento.



Fuente. Banco República y Fedesarrollo.

Las dificultades que enfrentan los productos de la región por factores como la revaluación corroboran que para darle sostenibilidad al crecimiento exportador de la región se debe diversificar la oferta exportable y elevar el valor agregado de los bienes y servicios. Para ello, las empresas deben adoptar estrategias para mejorar aspectos como el manejo del producto, la calidad, el cumplimiento en las especificaciones y entregas, desarrollar marcas y alianzas con empresas del exterior para tener acceso a canales de distribución y para la transferencia de tecnología. Igualmente, mejorar los sistemas de información sobre las necesidades del consumidor y realizar inteligencia de mercados para identificar nichos atractivos para la producción regional en los mercados internacionales.

6.2. Los precios de los bienes transables en los mercados internacionales

El comportamiento de los precios de los bienes y servicios en los mercados internacionales⁸⁹ determina la dinámica del comercio exterior y los términos de intercambio⁹⁰. En el 2003 casi la tercera parte del crecimiento del comercio exterior, se debió a los mejores precios para gran parte de los bienes primarios en el mercado mundial.

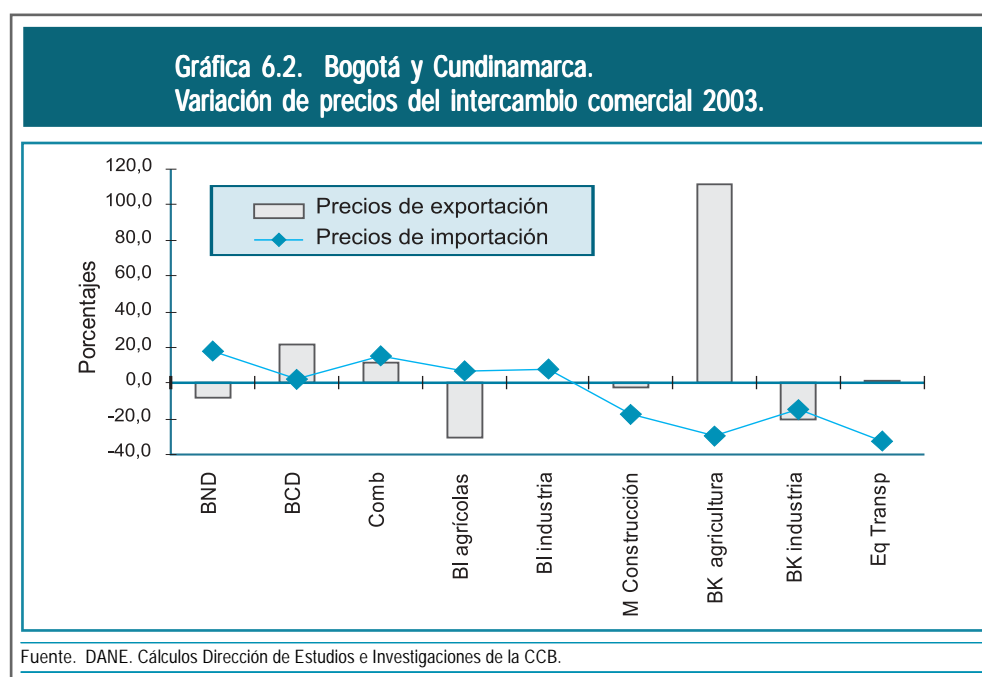
En el 2003, las exportaciones aumentaron el 8.8% en volumen y disminuyeron 7% en valor, mientras que las importaciones aumentaron (19.5%) más en valor que en volumen (15.5%). Los precios aumentaron para el 32% (US\$658 millones) de las exportaciones: bienes de consumo duradero (BCD) como utensilios para uso doméstico, muebles y equipos para el hogar

⁸⁹ Los precios de los productos comercializados por la región, se definen como el valor en dólares por kilogramo transado en los mercados internacionales.

⁹⁰ La relación entre el comportamiento de los precios de exportación y los de importación de una región se denomina "términos de intercambio". Un aumento en los términos de intercambio de la región puede considerarse como un balance positivo, porque los sectores exportadores pueden obtener más unidades (Kg) de importaciones por unidad exportada; por el contrario, una disminución significa que los productos provenientes del exterior se encarecen respecto a los que se exportan.

y máquinas y aparatos de uso doméstico; combustibles (Comb); materias primas para la industria de alimentos y agropecuarios no alimenticios y bienes de capital para la agricultura (BK agricultura). Para los demás bienes, los precios disminuyeron, en especial para los de consumo no duradero, BCND, como alimentos, bebidas y tabaco; materias primas para la agricultura, BI agrícolas; materiales de construcción; y bienes de capital para la industria, BK industria, entre los que se encuentran maquinaria, equipos, partes y accesorios (véase gráfica 6.2).

Para el 68% de las importaciones aumentaron los precios, especialmente en bienes de consumo, combustibles y materias primas. A diferencia, se redujeron los de los bienes de capital, equipo de transporte y materiales de construcción.



6.3. La demanda internacional

La demanda de los productos de la región se concentró en pocos países. En el 2003, de 139 países, Estados Unidos, Ecuador, Venezuela, México y Perú representaron el 73% de las exportaciones. Los mercados de la UE (6.2%) y el MERCOSUR (1.2%) fueron los de menor participación.

Las ventas aumentaron a Estados Unidos y a la UE en los cuales se incrementó las compras de productos extranjeros lo cual beneficio a los productos de la región (véase cuadro 6.1) y por el mayor uso de las preferencias arancelarias⁹¹. Al MERCOSUR por la recuperación de sus economías y la mayor apertura comercial.

⁹¹ En el ATPDEA se ampliaron las preferencias a más productos, y algunos sectores beneficiados mejoraron el grado de utilización de éstas preferencias, como los textiles y confecciones y muebles entre otros.

Por el contrario, las exportaciones de la región disminuyeron a Venezuela, Ecuador y Perú: a Venezuela, por la crisis política y económica y el control de cambios que hizo costosa la venta de productos en ese país. A Ecuador y a Perú por las medidas que adoptaron para controlar los déficits de balanza comercial. A México, debido a la reducción en las importaciones de ese país y a la mayor preferencia por productos norteamericanos, lo cual ha desplazado a Latinoamérica como proveedor importante (véase cuadro 6.1).

Cuadro 6.1. Bogotá y Cundinamarca.
Crecimiento de las exportaciones y de la demanda internacional 2003 (%).

Países	Exportaciones regionales (%)	Importaciones del país (%)
América Latina y Caribe	-21,9	2,5
Ecuador	-23,2	0,9
Perú	-7,5	9,9
Venezuela	-41,1	-27,0
México	-7,9	1,0
Estados Unidos	9,6	7,1
UE extra Unión	13,0	19,4
MERCOSUR	2,0	9,1
Mundo	-7,0	16,1

Fuente. OMC (2003). DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

6.4. La competitividad regional y las exportaciones

Bogotá y Cundinamarca han mejorado en competitividad. En el 2004 Bogotá ocupó el puesto 14, dos puestos menos que en el 2003 (16), entre las cuarenta ciudades más competitivas de América Latina⁹², y es la más competitiva entre las ciudades de los países de la CAN⁹³ y de Colombia. Entre los factores que han contribuido a la mejor posición competitiva de la región se encuentran:

1. Mejores condiciones para hacer negocios. Bogotá presenta condiciones de costo atractivas a la actividad productiva que superan a la mayoría de las ciudades latinoamericanas: tiene costos de mano de obra favorables⁹⁴; el precio de los arriendos para oficinas es inferior a ciudad de México (DF), Caracas, Sao Paulo, Lima y Santiago; en servicios y transporte las tarifas son relativamente bajas, los impuestos a las empresas se encuentran cerca al promedio de las demás ciudades latino-

⁹² AMÉRICA ECONOMÍA (2004). *Informe mejores ciudades para hacer negocios en*

⁹³ En el 2004 supera en 11 puestos a Lima, la ciudad que le sigue en el escalafón, y junto con Quito fueron las únicas que ganaron puestos respecto al 2003. Véase. América Economía (2004).

⁹⁴ Mientras que Miami tiene salarios a profesionales promedio de US\$16 por hora, en Bogotá son de US\$2.1 hora, inferiores a otras ciudades como Santiago, Sao Paulo, Lima, Caracas y Ciudad de México. Véase América Economía (2004). *Op. cit.*

mericanas y se redujeron sustancialmente los trámites para constituir una empresa⁹⁵. Y es, una de las ciudades con menor costo de vida.

2. El potencial económico del mercado⁹⁶: porque Bogotá cuenta con 6.9 millones de habitantes y contribuye con el 24% de la producción del país, convirtiéndose en el mercado más grande de Colombia. Entre las ciudades latinoamericanas ocupa el sexto lugar por el tamaño de su población y el puesto 11 por el mayor valor del PIB⁹⁷.

No obstante, si bien la región ha mantenido un crecimiento económico positivo (3% promedio entre el 2000 y el 2003), este es insuficiente para reducir las altas tasas de desempleo (mayores al 13%), para lo cual se requiere que la economía logre niveles de crecimiento superiores al 5%. Adicionalmente, las exportaciones de la región aunque han crecido, (representaron el 28.4% de las del país) están aun lejos de ser un factor dinámico de crecimiento. Las exportaciones per cápita (US\$223) son inferiores a los promedios nacional (US\$302) y latinoamericano (US\$695).

A pesar del crecimiento exportador la mayor parte de la producción de la economía bogotana se destina al mercado interno (80%) y exporta el 16% al mercado nacional⁹⁸, estas cifras indican que se requiere un gran esfuerzo para que las exportaciones contribuyan al crecimiento, el empleo y a la generación de riqueza. Con este propósito en el Plan Estratégico Exportador de Bogotá y Cundinamarca se adoptó la meta de lograr que las exportaciones de la región lleguen a US\$10.500 millones en los próximos 10 años.

Para lograr la meta la región cuenta con sectores competitivos y con potencial exportador, para jalonar el crecimiento de las exportaciones y de la economía regional. En efecto, en el estudio que realizó la Cámara de Comercio de Bogotá para establecer el Impacto del TLC en la economía de Bogotá y Cundinamarca⁹⁹ se identificaron 26 sectores competitivos¹⁰⁰ y otros con potencial exportador¹⁰¹, (véase cuadro 6.2).

⁹⁵ Los trámites para constituir una empresa se redujeron de 17 a uno, esto ahorra tiempo y dinero al empresario que desee crear una empresa en Bogotá.

⁹⁶ CCB (2004). Evolución de la competitividad de Bogotá, 2003 – 2004, en el Observatorio de competitividad. No. 2 de julio.

⁹⁷ El PIB per cápita de US\$2.608 se encuentra entre los más altos del país y de las ciudades de la Comunidad Andina. Véase América economía (2004). Mejores ciudades para hacer negocios en América Latina.

⁹⁸ CCB (2003) Bases del Plan Regional de competitividad 2004 – 2014. Bogotá.

⁹⁹ Fedesarrollo – CCB (2004). Evaluación del Impacto del TLC entre Colombia y Estados Unidos en la economía de la región Bogotá Cundinamarca. Bogotá. Agosto.

¹⁰⁰ Son sectores competitivos los que tienen un índice de ventaja comparativa revelada superior a uno. Es decir, que la participación del valor de las exportaciones de un sector en las de la región sea mayor que la participación de las exportaciones mundiales de ese sector en el total de las exportaciones mundiales.

¹⁰¹ Los sectores con potencial exportador son aquellos que no son competitivos (IVCR menor que uno) pero que tienen un índice de balanza comercial relativa positivo, es decir, que las exportaciones son mayores que las importaciones.

**Cuadro 6.2. Bogotá y Cundinamarca.
26 sectores Competitivos.**

13 sectores más competitivos	Otros sectores competitivos
1. Destilación y mezcla de bebidas espirituosas	14. Productos químicos no especificados
2. Tejidos de punto	15. Productos minerales no metálicos no especificados
3. Artículos de papel pulpa y cartón	16. Muebles y accesorios principalmente metálicos
4. Imprentas editoriales e industrias conexas	17. Objetos de barro, loza y porcelana
5. Textiles no clasificados en otra parte	18. Aceites y grasas vegetales y animales
6. Productos de cuero y sucedáneos, excepto calzado	19. Productos metálicos no especificados
7. Productos de arcilla para la construcción	20. Artículos de madera y corcho no especificado
8. Preparación y tejido de pieles	21. Material de transporte no especificado
9. Vidrio y productos del vidrio	22. Productos alimenticios diversos
10. Productos farmacéuticos y medicamentos	23. Curtidurías y talleres de acabado
11. Productos plásticos	24. Hilado, tejido y acabado de textiles
12. Jabones y otros productos de tocador	25. Explotación de minas de carbón
13. Abonos y plaguicidas	26. Productos lácteos.

Fuente. Fedesarrollo - CCB (2004). Impacto del TLC en la economía de Bogotá y Cundinamarca. Bogotá.

Entre los sectores que no son competitivos pero que tienen potencial exportador se encuentran: prendas de vestir excepto calzado, muebles y accesorios excepto los metálicos, joyas y artículos conexos, envases de madera, caña, bebidas no alcohólicas y gaseosas, confecciones de material textil y sal. También se identificó en el sector agropecuario y agroindustrial productos como cacao, azúcares en bruto, molinería, café, té y otras yerbas aromáticas.

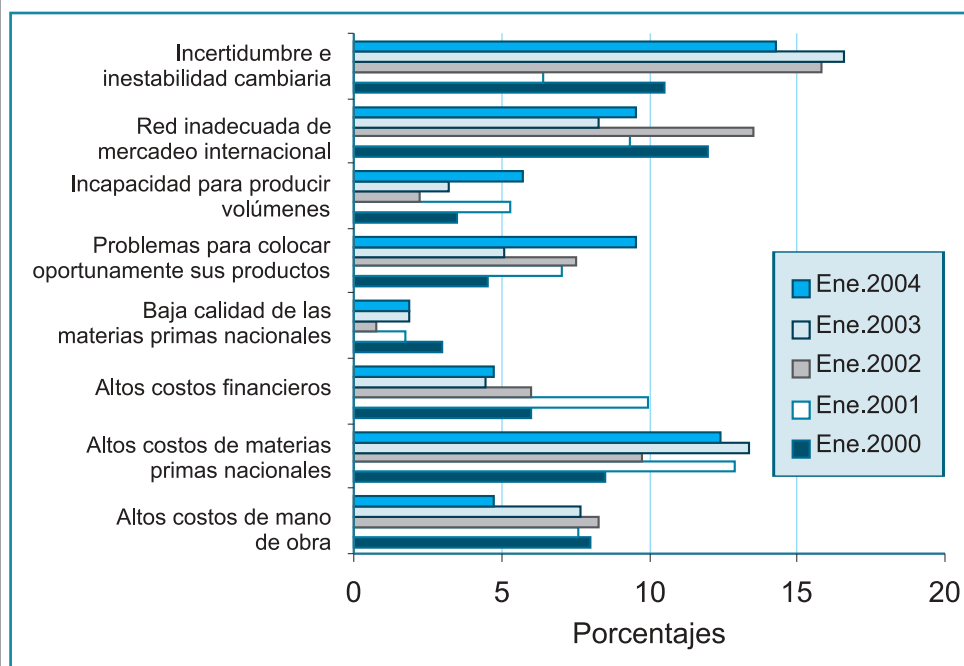
6.5. Principales problemas de los exportadores de la región

En el 2003, diversos factores impidieron un mejor resultado en las exportaciones de la región. De acuerdo con la opinión de los empresarios¹⁰² enfrentaron problemas para:

1. Mantener los mercados: precios más altos que la competencia para una tercera parte de los exportadores, en especial por los altos costos de transporte; las preferencias arancelarias que tienen otros competidores. Además, la red inadecuada de mercadeo; y el incumplimiento de normas técnicas para el 10% de los exportadores.
2. Para ampliar las exportaciones los empresarios señalaron: en el primer semestre del 2004 la inestabilidad cambiaria para el 14%; altos costos de las materias primas nacionales (13%); y una red inadecuada de mercadeo internacional, por falta de sistemas de información y de asesoría sobre los mercados internacionales.

¹⁰² Véase al respecto la encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo, módulo de exportadores de los últimos tres años y CCB (2004). Observatorio de las exportaciones. No.5 de agosto.

Gráfica 6.3. Principales obstáculos de los industriales de la región para ampliar sus exportaciones.



Fuente. Fedesarrollo. Encuesta de Opinión empresarial, módulo de exportadores 2004.

La falta de infraestructura de calidad mundial para conectarse y llegar a los mercados es uno de los problemas que tiene la región para incrementar el comercio exterior y para convertir las exportaciones en una fuente dinámica de crecimiento.

Para los empresarios de Bogotá y Cundinamarca la infraestructura de transporte es un problema que la región debe atender para mejorar su competitividad y para lograr una inserción más positiva en los mercados internacionales. En la encuesta que hizo parte del Estudio sobre el Impacto del TLC en la región¹⁰³ los empresarios señalaron como los factores más negativos para su actividad los siguientes: costo de transporte nacional, distancia a puertos, costos de transporte internacional y frecuencia de transporte interno.

La situación geográfica de Bogotá y Cundinamarca hacen que sus posibilidades de competir dependan de la entrega oportuna de sus productos en el mercado y de su mayor valor agregado. En consecuencia, la infraestructura aeroportuaria es estratégica¹⁰⁴: A través del aeropuerto Eldorado se realiza el 47% del valor de las exportaciones regionales.

Las tarifas tienen alto impacto en los costos de los bienes exportables para la mayoría de los sectores. En el 2003, los sectores más sensibles a las condiciones del aeropuerto fueron: la floricultura (30% de las exportaciones regionales) exporta prácticamente la totalidad de sus productos a través del aeropuerto Eldorado. La industria moviliza hacia los mercados externos

¹⁰³ Véase Fedesarrollo – CCB (2004). *Op. Cit.*

¹⁰⁴ CARCE y CCB (2004) El aeropuerto internacional Eldorado una plataforma estratégica para el comercio exterior de Bogotá y Cundinamarca. Bogotá, agosto.

una cuarta parte del valor de sus productos, la importancia es mayor, en los casos de textiles y prendas de vestir (44%), metálica básica (32%), productos químicos (29%), imprentas y editoriales (26%).

En consecuencia, se requiere lograr que los costos del transporte para exportar no erosionen la competitividad de la producción regional, este es un imperativo para convertir a Bogotá y Cundinamarca en una de las cinco primeras regiones de América Latina por su calidad de vida¹⁰⁵. Y para que los empresarios puedan enfrentar con posibilidades los retos que se derivan de los procesos de integración comercial del país. Por ejemplo, el de la Comunidad Andina y el Mercosur y el que se negocia entre Colombia y Estados Unidos.

La sensibilidad de las exportaciones de la región a los costos tarifarios depende de las tarifas en el precio final del producto. En las exportaciones de flores, la tarifa del transporte aéreo es el 30% del costo cuando el destino es Estados Unidos y el 60% cuando es el mercado europeo, es decir que estas, afectan la capacidad de ingresar a esos mercados que representan el 87% de las ventas regionales.

De acuerdo con el Plan estratégico Exportador las exportaciones regionales crecerán de US\$2.040 millones en el 2003 a US\$10.500 millones en diez años¹⁰⁶, meta que implica que las exportaciones actuales se multiplicarían por cinco. En consecuencia, la modernización del aeropuerto EL Dorado es un proyecto de la mayor importancia para la competitividad de la región y para su crecimiento. Con este propósito es fundamental que se agilice el proceso para la concesión del aeropuerto y que el Plan Maestro del Aeropuerto incorpore las proyecciones del Plan Estratégico Exportador de la región para que la operación del aeropuerto responda al crecimiento del comercio exterior de la región¹⁰⁷.

Esto significa, que el estructurador debe ajustar las proyecciones de carga y de inversión en el Plan Maestro a fin de evitar un impacto en los costos de exportación: una concesión mal diseñada y sustentada podría provocar un aumento de tarifas que impedirían el cumplimiento de las metas establecidas por la región en el Plan Estratégico Exportador.

En este sentido los empresarios de la región, el Consejo Regional de Competitividad, el CARCE, la Cámara de Comercio de Bogotá y el Comité Intergremial han propuesto al gobierno nacional las siguientes consideraciones¹⁰⁸:

- › Garantizar que la competitividad del terminal aéreo y de la ciudad región se constituyan en el principal objetivo de la concesión del Aeropuerto Eldorado.
- › Crear una sociedad de economía mixta gestionada por la aeronáutica civil y la ciudad región a través del distrito capital, el departamento de Cundinamarca y el sector priva-

¹⁰³ Véase Fedesarrollo – CCB (2004). *Op. Cit.*

¹⁰⁴ CARCE y CCB (2004) El aeropuerto internacional Eldorado una plataforma estratégica para el comercio exterior de Bogotá y Cundinamarca. Bogotá, agosto.

¹⁰⁵ Véase CCB (2003). Bases del Plan Regional de Competitividad 2004 – 2014. Bogotá, diciembre.

¹⁰⁶ CARCE (2004) Revisión del Plan Estratégico Exportador de Bogotá y Cundinamarca. Bogotá. Abril 22.

¹⁰⁷ CCB y CARCE (2004). *Op cit.*

¹⁰⁸ Estas son los resultados de una encuesta realizadas a los empresarios de la región. Véase al respecto CARCE y CCB (2004). *Op. Cit.*

do regional, con el propósito de hacer seguimiento a la implementación del Plan Maestro.

- Que el sector privado tenga representación, a través del Consejo Regional de Competitividad, el CARCE de Bogotá y Cundinamarca, el Comité Intergremial y la Cámara de Comercio de Bogotá, en el comité de seguimiento actualmente integrado por la aeronáutica civil, el DNP, el Ministerio de Hacienda y crédito público, el Ministerio de Transporte y el Instituto Nacional de Concesiones.
- Asegurar que las modificaciones del plan maestro obedezcan a criterios técnicos y de mercado.
- Reconocer a la Cámara de Comercio de Bogotá, al CARCE y al Consejo Regional de Competitividad como veedores ciudadanos para que las observaciones hechas al Plan Maestro por las diferentes instancias, sean analizadas e incorporadas.
- Establecer los mecanismos por los cuales se pueda ejercer un control social preventivo y constructivo a la concesión del aeropuerto, para lo cual deberá quedar como obligación del contratista facilitar el ejercicio de la veeduría ciudadana acordando una metodología de seguimiento, permitiendo el acceso de sus representantes a las instalaciones y suministrando toda la información que soliciten.
- Evitar la conformación de monopolios en la prestación de servicios aeroportuarios.
- Buscar mecanismos de participación para la ciudad-región, de manera que se asocie con los concesionarios para desarrollar proyectos y negocios que mejoren los ingresos comerciales del aeropuerto.
- Permitir la participación de inversionistas nacionales en la composición de capital de la firma concesionaria.
- Exigir transferencia del operador internacional a los socios nacionales, garantizando la participación del firmas nacionales dentro del consorcio operador (Caso México).
- Solicitar a los nuevos concesionarios tecnología de punta para las ayudas aéreas, las comunicaciones, el manejo de carga, el manejo de equipajes, etc.
- Mejorar y mantener altos los índices de seguridad aeroportuaria.
- Incentivar y premiar la generación de nuevos ingresos compartiendo las utilidades con los generadores de dichos ingresos (ciudad-región), con los concesionarios y con los usuarios (transferir beneficios vía reducción en las tarifas, mejorando competitividad).
- Incentivar la generación de negocios de exportación y desarrollar proyectos que demanden transporte aéreo.
- Participar con el distrito en la construcción del tramo sur de la Avenida Longitudinal de Occidente hasta la Avenida El Dorado y en la ampliación de la Avenida José Celestino Mutis hasta el municipio de Funza.

7. La inserción internacional de la región en el comercio mundial

La participación de Colombia y de la región Bogotá - Cundinamarca es marginal en el comercio mundial. No obstante, la región ha sido más dinámica que el país para exportar productos, con mayor grado de transformación y es más especializada en la venta de bienes manufacturados.

Con el propósito de identificar las características de la inserción en los mercados mundiales y la capacidad competitiva de la producción regional se presentan algunos indicadores básicos

En el 2003, el comercio mundial mejoró para los productos latinoamericanos. Crecieron las exportaciones mundiales 16%¹⁰⁹ y el PIB 3.8%¹¹⁰, situación que favoreció a la mayoría de los países Latinoamericanos y a Colombia por el aumento en los precios de productos básicos (tradicionales), que tienen alta importancia en los flujos de comercio del país (café, petróleo, cobre y harina de pescado entre otros). Además, creció la demanda en las economías industrializadas y asiáticas¹¹¹.

A diferencia de lo ocurrido en la Nación, para la región el escenario internacional no fue favorable: las exportaciones se redujeron a los países de la Comunidad Andina y las ventas crecieron poco a mercados como el MERCOSUR (2%). Además, como en las exportaciones de la región la participación de los productos tradicionales es baja (2.6%), por el predominio de los no tradicionales (flores e industriales), la expansión del comercio fue más favorable para otras regiones del país. Como resultado la región retrocedió en varios indicadores que miden los avances en la internacionalización comercial.

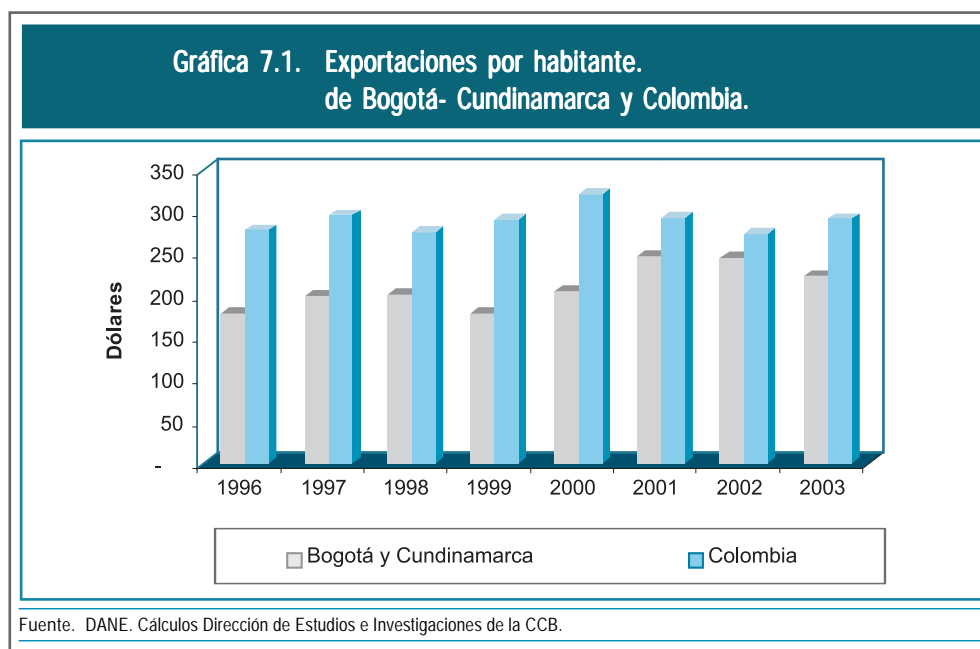
¹⁰⁹ por encima de su promedio histórico de 6% entre el 1990 y el 2002

¹¹⁰ CEPAL (2004). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2002 – 2003. Santiago de Chile.

¹¹¹ Las exportaciones de Colombia y de América Latina crecieron 9%.

7.1. Exportaciones por habitante

Debido a la reducción en las exportaciones en el 2003, las exportaciones per cápita de la región se situaron en US\$223, es decir, US\$23 menos que en el 2002 (véase gráfica 7.1).



En el 2003, las exportaciones per cápita de la región fueron inferiores a las de Colombia en US\$78 y a las de otros departamentos como la Guajira, Cesar, Antioquia, Bolívar, Córdoba y Valle del Cauca. (véase cuadro 7.1).

Cuadro 7.1. Colombia. Exportaciones per cápita, principales departamentos (en dólares).

	1995	1999	2000	2001	2002	2003
Total	265	280	310	198	80	302
La Guajira	1.017	1.163	1.257	1.38	633	1.599
Cundinamarca	633	689	866	948	955	868
Cesar	137	307	330	497	477	542
Antioquia	240	285	336	322	297	345
Bolívar	277	240	319	273	261	312
Córdoba	149	124	175	180	206	291
Valle del Cauca	211	173	218	236	219	226
Bogotá y Cundinamarca	187	180	211	247	246	223
Atlántico	189	205	243	215	200	202
Risaralda	101	107	128	130	135	134
Bogotá, D.C.	36	9	15	13	10	11

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

Nota: Los demás departamentos tienen exportaciones inferiores a US\$100.
Exportaciones sin café y petróleo.

Igualmente, el promedio de las exportaciones per cápita de América Latina (US\$695) superó en tres veces las de la región, y el promedio mundial (US\$1.162) en cinco veces.

7.2. Apertura exportadora¹¹²

En el 2003, la participación de las exportaciones de bienes de la región en el PIB (9.5%) fue superior a los promedios de la década del noventa (véase gráfica 7.2). Sin embargo, en comparación con el promedio de Colombia (15%), la apertura exportadora de la región es baja.

Este comportamiento se explica por la orientación de la producción de la región al mercado interno: Bogotá, dedica el 96% de su producción a su propio mercado y a otras regiones del país¹¹³.



7.3. La balanza comercial relativa¹¹⁴

Tradicionalmente la balanza comercial relativa (BCR) de la región ha sido negativa¹¹⁵: en el 2003 las importaciones (US\$8.298 millones) superaron cuatro veces las exportaciones (US\$2.040 millones). En el primer semestre del 2004, se redujo el déficit de la BCR y la del sector agrícola fue positiva.

La BCR, fue positiva para la agricultura, caza, silvicultura y pesca fundamentalmente por las exportaciones de flores y las bajas importaciones de productos agropecuarios.

¹¹² El grado de apertura exportadora mide la participación de las exportaciones en el PIB.

¹¹³ Según un estudio reciente, Bogotá dedica el 80% de su producción a atender las necesidades de su demanda interna, el 16% a otros departamentos y solo el 4% se dirige a los mercados internacionales. Garay y Molina (2003).

¹¹⁴ Balanza comercial relativa, mide la participación de la balanza comercial de un determinado sector en el comercio total de ese sector, y se define como la diferencia entre exportaciones e importaciones dividida entre la suma de estas dos variables $(x-m) / (x+m)$.

¹¹⁵ CCB (2003). Informe de las exportaciones de Bogotá y Cundinamarca en el 2002: comportamiento y oportunidades en el mercado mundial. Bogotá, diciembre

En el sector minero, la BCR fue negativa, porque la región exporta carbón en bajas cantidades (US\$18 millones en el 2003) e importa petróleo y minerales metálicos (US\$41.3 millones). Sin embargo, su impacto es bajo porque este sector tiene poca participación (0.6%) en el comercio exterior de la región (véase cuadro 7.2).

El sector industrial, es el más importante en el comercio exterior de bienes de la región, y es el que determina el déficit de la BCR. En el 2003 la BCR fue positiva para los subsectores de madera y minerales no metálicos los cuales tienen potencialidades exportadoras en los mercados internacionales y preferencias arancelarias (véase cuadro 7.2). Para los sectores de maquinaria y equipo, metálica básica y productos químicos la BCR fue negativa: son importadores netos, en los demás sectores, la BCR es negativa y menor que -0.5.

En el primer semestre del 2004 la recuperación de las exportaciones a los países de la CAN, contribuyó a reducir el déficit sectorial y como resultado la BCR para la región fue -0.54, es decir, cinco puntos menos que la del 2003 (véase cuadro 7.2).

**Cuadro 7.2. Bogotá y Cundinamarca.
Balanza comercial relativa.**

Sectores	1995	2003	2004 ps
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	0,22	0,38	0,33
Agricultura y caza	0,23	0,38	0,33
Silvicultura y extracción de madera	-0,56	-0,40	-0,62
Pesca	-0,03	0,77	0,84
Explotación de minas y canteras	-0,38	-0,30	-0,51
Explotación de minas de carbón	0,99	1,00	1,00
Producción de petróleo crudo y gas natural	-1,00	-1,00	-1,00
Extracción de minerales metálicos	-1,00	-1,00	-0,99
Extracción de otros minerales	-0,83	-0,73	-0,72
Industrias manufactureras	-0,73	-0,69	-0,64
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	-0,80	-0,39	-0,34
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	0,12	-0,09	-0,09
Industria de la madera y productos de la madera, incluidos muebles	-0,42	0,40	0,01
Fabricación de papel y productos de papel; imprentas	-0,44	-0,19	-0,14
Sustancias químicas y de productos químicos	-0,71	-0,65	-0,59
Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando	-0,31	0,18	0,17
Industrias metálicas básicas	-0,91	-0,75	-0,78
Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo	-0,88	-0,90	-0,84
Otras industrias manufactureras	-0,46	-0,43	-0,38
Otras	-0,96	0,01	0,47
Total	-0,66	-0,59	-0,54

Fuente. Banco de la República. p.s. primer semestre.

7.4. Intensidad factorial y diversificación exportadora

La intensidad factorial se refiere a la mayor o menor incorporación de factores productivos en la elaboración de los bienes exportados. Los productos primarios y manufacturas que son intensivos en recursos naturales, RN, están integrados por los sectores agropecuario, silvicultura, caza y pesca, minería, industrias extractivas, alimentos, bebidas, tabaco, madera, muebles, papel, derivados del petróleo, vidrio, minerales no metálicos y metales no ferrosos. El grupo en el que se encuentran los sectores intensivos en mano de obra, MO, están: Textiles, prendas de vestir, cuero, calzado, imprentas, objetos de barro, loza y porcelana y manufacturas diversas. Y el grupo que emplea de manera intensiva capital y tecnología, IC lo componen los sectores de productos químicos, caucho, plásticos, hierro y acero, metálicos, maquinaria, equipo de transporte y equipo profesional y científico.

En el 2003 aumentó la participación en el valor de las exportaciones del grupo integrado por sectores intensivos en recursos naturales (véase cuadro 7.3), por factores como el aumento en los precios de los productos mineros, las mayores exportaciones de flores, muebles de madera y alimentos, entre otros.

En el 2003, otro grupo de buen desempeño fue el de los bienes intensivos en mano de obra, por el crecimiento de las exportaciones ATPDEA, textiles y madera entre otros.

El grupo de sectores intensivos en capital fue el más afectado por el deterioro de las relaciones comerciales con Venezuela y con Ecuador. Estos dos países están entre los principales compradores de bienes de capital y productos con mayor valor agregado de la región.

En el primer semestre del 2004, con la recuperación de las ventas externas, los sectores intensivos en capital fueron los más beneficiados.

**Cuadro 7.3. Bogotá y Cundinamarca.
Exportaciones según Intensidad factorial.**

Factor	Millones de US\$ FOB		
	Anual		2004 Primer Semestre
	2002	2003	
IC	40,1	30,6	34,4
MO	16,3	18,4	18,0
RN	42,9	49,6	46,4
NC	0,7	1,3	1,2
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente. DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

IC: grupo de sectores intensivos en capital.

MO: sectores intensivos en la utilización de mano de obra.

RN: grupo de sectores primarios y manufacturas intensivas en recursos naturales.

NC: no clasificados

En el 2003 y primer semestre del 2004, las exportaciones de la región dependieron en su mayor parte (68% y 64% respectivamente) de bienes intensivos en recursos naturales y en mano de obra. Sin embargo, se destaca la participación de los productos intensivos en bienes de capital (31% y 34%).

7.5. Patrón exportador y mercados de destino

El patrón del comercio exterior de la región se concentra en exportaciones de productos primarios (flores) y en manufacturas intensivas en mano de obra y recursos naturales. Sin embargo, la agroindustria cuenta con grandes potencialidades para convertirse en un sector exportador: se han identificado cadenas productivas en las que la región tiene condiciones para ampliar la oferta exportable con productos de valor agregado.

En el patrón del comercio exterior de la región predominan las exportaciones (89.4%) de bienes de consumo y de materias primas: y en las importaciones (78%) los bienes intermedios y de capital. Es decir, la región vende principalmente bienes con bajo valor agregado, intensivos en recursos naturales y mano de obra, y la mayoría de sus compras son de bienes intensivos en tecnología y con alto valor agregado.

Al considerar los productos industriales que exporta la región se encuentra que existe una gran variedad que hace que la región tenga la mayor diversidad exportadora de Colombia: En el 2003, la región exportó a través de 3.305 subpartidas arancelarias de las 4.978 que se emplean en el país, es decir, utilizó el 66% del universo arancelario nacional. Este comportamiento se explica por la importancia de las exportaciones no tradicionales en la estructura exportadora de la región.

Otro indicador de la diversificación exportadora de la región es la cantidad de países a los cuales vende productos. En el 2003, la región vendió en 139 países de los 192 a los que se dirigieron las exportaciones colombianas. Para Colombia (44%) y para la región (39%), Estados Unidos es el principal destino de sus exportaciones.

El patrón de especialización exportadora de la región es más progresivo que el de Colombia. En primer lugar, la mitad de las exportaciones del país fueron productos tradicionales, mientras que en las de la región su participación fue solo el 2.6%. En segundo lugar, los productos intensivos en capital son más representativos en las exportaciones regionales (30.6%) que en las del país (19.2%). Y en tercer lugar, la región (67%) es más especializada en la exportación de productos industriales que la nación (60%).

Como se señaló en el informe anterior¹¹⁶, el patrón exportador regional es vulnerable a los cambios en el comercio del país con los países de la CAN y con el Nafta: Con la CAN, por la inestabilidad económica de esos países; y con los países del Nafta, por la temporalidad de las preferencias arancelarias a Estados Unidos y la dependencia de las exportaciones de flores (67%).

7.6. Participación de las exportaciones de la región en sus principales mercados de destino

En el 2002 y 2003, se mantuvo la participación marginal de la región en el comercio mundial¹¹⁷. Así mismo, se redujo su participación en el mercado latinoamericano (véase cuadro 7.4). La participación de mercado aumentó solo a Estados Unidos 1.9% (de 0.052 en el 2002 a 0.053% en el 2003): En primer lugar, los sectores más dinámicos fueron los más beneficiados con las preferencias arancelarias, es decir, que los empresarios de la región las están aprovechando.

En segundo lugar, porque Colombia se encuentra en proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos que exige a los empresarios de la región prepararse para afrontar las nuevas condiciones de competencia. De acuerdo con la encuesta de la Andi¹¹⁸, los industriales están empleando estrategias relacionadas con la optimización de recursos y de procesos a nivel interno en las empresas (el 47.8% de los empresarios), modernización de equipos y avance tecnológico (26.3%), portafolio más amplio de productos con mejores características (26.3%), conquista de nuevos mercados y ampliación de los actuales (17.1%) y asociaciones o acuerdos con empresas extranjeras e inversión en el exterior (14.6%).

En tercer lugar, por que se han identificado expectativas favorables entre los empresarios de la región de aumentar las exportaciones a Estados Unidos. La encuesta que se realizó para el estudio del impacto del TLC en la región identificó que los empresarios tienen expectativas favorables ante un TLC con Estados Unidos, de acuerdo con las respuestas: las exportaciones a Estados Unidos aumentarían en más del 20% para el 65% de los empresarios de la región, y más de la mitad de los empresarios que no exporta a ese país, estarían dispuestos a incursionar en ese mercado.

Hacia los demás mercados de destino, las exportaciones perdieron participación por que la región disminuyó sus ventas a Ecuador, Perú y Venezuela y crecieron menos que las importaciones de la Unión Europea y el MERCOSUR (véase cuadro 7.4).

¹¹⁷ En el 2003, las exportaciones mundiales crecieron 16% y las de América Latina 8.3%. Véase OMC (2004). Comercio mundial 2003 y perspectivas para el 2004. Abril 5, comunicado de prensa. Cepal (2004) Balance de la economía Latinoamericanas en el 2003. Santiago de Chile.

¹¹⁸ Andi (2004). Encuesta de Opinión Conjunta. Junio.

Cuadro 7.4 Bogotá y Cundinamarca.
Participación de mercado en los principales destinos (%).

Países	2001	2002	2003
América Latina y Caribe	0,360	0,370	0,280
Ecuador	4,910	5,100	3,880
Perú	1,150	1,470	1,240
Venezuela	2,990	2,830	2,280
México	0,061	0,075	0,069
Estados Unidos	0,046	0,052	0,053
UE extra unión	0,012	0,012	0,011
MERCOSUR	0,059	0,035	0,033
Mundo	0,034	0,034	0,027

Fuente. OMC (2003). DANE. Cálculos Dirección de Estudios e Investigaciones de la CCB.

CONCLUSIONES

Durante el 2003 Bogotá y Cundinamarca fue la región con mayor participación (38.4%) en el comercio internacional del país, las exportaciones disminuyeron (7%) y las importaciones crecieron (19.5%). En el primer semestre del 2004 las exportaciones crecieron (13.3%) y las importaciones (6.2%), en buena parte por el aumento en las ventas a Venezuela, a Ecuador y a Estados Unidos. Entre los factores que determinaron el comportamiento del comercio exterior de la región se destacaron:

- › La vulnerabilidad de la región a la coyuntura económica y política de sus socios comerciales: en el 2003 la crisis de Venezuela y Ecuador afectó las ventas y en el primer semestre del 2004 con la mayor estabilidad se volvió a reactivar el intercambio.
- › La concentración del comercio en pocos mercados de destino y en productos primarios: En efecto, el 82% de las exportaciones se dirigió a la CAN, el Nafta, la UE y el MERCOSUR. Igualmente, en tres países Estados Unidos, Ecuador y Venezuela se concentra la mayor parte (62%) de las ventas externas. En importaciones la situación es similar: de Estados Unidos y de la UE proviene el 44%.
- › La venta de los productos con menor valor agregado y de escaso dinamismo a los países industrializados, en su mayor parte productos de la agricultura, mientras los bienes industriales van a los mercados de América Latina.
- › La vulnerabilidad a las coyunturas de revaluación debido a la poca diferenciación de los productos y su bajo nivel agregado.
- › La incorporación en los últimos cinco años de nuevas empresas al comercio exterior se constituye en oportunidad para orientar la producción regional hacia las exportaciones. En la actualidad la mayor parte de las ventas se concentra en las empresas más grandes y es baja la participación de las empresas que realizan actividades de comercio exterior (7%) en el total de las empresas.

El comportamiento del comercio exterior corrobora que para mejorar y ampliar el intercambio comercial de la región con el resto del mundo la cooperación de los sectores público y privado es prioritaria en los siguientes aspectos:

En primer lugar, para que los empresarios hagan uso de las preferencias comerciales en Estados Unidos y la Unión Europea, como estrategia para diversificar la oferta exportable de la región. Así mismo, para mejorar la inserción de la región en los mercados internacionales porque en las exportaciones disminuyeron, los productos más intensivos en tecnología y como resultado las exportaciones per cápita y la apertura exportadora regresaron a los niveles del 2000.

En segundo lugar, en la promoción y apoyo a la exportación de servicios. En la economía de Bogotá y Cundinamarca, los servicios representan el 70% del PIB regional, sin embargo, la falta de un sistema de información no ha permitido establecer con precisión la participación y las características de las exportaciones de servicios que se hacen desde la región. En un escenario de mayor apertura a los mercados internacionales, tal como se prevé con el TLC entre Colombia y Estados Unidos, los servicios son estratégicos para desarrollo exportador de la región.

En tercer lugar, para que se concreten y pongan en marcha los proyectos que el Plan Estratégico Exportador de la región ha identificado en infraestructura. Es evidente que si la región no cuenta con la infraestructura de transporte adecuada difícilmente se podrá llegar a la meta de US10.500 millones en exportaciones y por el contrario las deficiencias de la infraestructura obstaculizarán el crecimiento exportador y el comercio internacional de la región. Por tanto, la modernización del Aeropuerto El Dorado es esencial y el Plan Maestro debe incorporar las recomendaciones de la región para que la ampliación del terminal aéreo responda a las proyecciones del Plan Estratégico exportador. En el mismo sentido, es imperativo la ejecución del Puerto en Puerto Salgar, de la carretera Tobiagrande Salgar, y la integración de los sistemas de transporte de la ciudad y la región.

En cuarto lugar, para fortalecer la asociatividad empresarial en cadenas productivas. En la región están en marcha proyectos estratégicos como el Megaproyecto Agroindustrial para promover las exportaciones de bienes de la agroindustria con valor agregado. Igualmente, en los sectores que se han identificado con ventajas competitivas y con potencial exportador para competir en el mercado de los Estados Unidos.